

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА**



**Навчально-науковий інститут мистецтв**

Кафедра управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та  
івентменеджменту

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Маркетинг в соціокультурній сфері**

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Освітня програма «Менеджмент соціокультурної діяльності»

Спеціальність D3 «Менеджмент»

Галузь знань «D Бізнес, адміністрування та право»

Затверджено на засіданні кафедри  
управління соціокультурною діяльністю,  
шоу-бізнесу та івентменеджменту  
Протокол № 1 від “26” серпня 2025 р.

## ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до навчальної дисципліни
3. Мета та цілі навчальної дисципліни
4. Програмні компетентності та результати навчання
5. Організація навчання
6. Система оцінювання навчальної дисципліни
7. Політика навчальної дисципліни
8. Рекомендована література

| <b>1. Загальна інформація</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Назва дисципліни</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Маркетинг в соціокультурній діяльності                                                                    |
| <b>Викладач (-і)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Дутчак Олена Іванівна, кандидат історичних наук, доцент                                                   |
| <b>Контактний телефон викладача</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | +380994607890                                                                                             |
| <b>E-mail викладача</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | olena.dutchak@pnu.edu.ua                                                                                  |
| <b>Формат дисципліни</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | очний/заочний                                                                                             |
| <b>Обсяг дисципліни</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 6 кредитів ECTS, 180 год.                                                                                 |
| <b>Посилання на сайт дистанційного навчання</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <a href="https://d-learn.pnu.edu.ua">https://d-learn.pnu.edu.ua</a>                                       |
| <b>Консультації</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Консультації проводяться відповідно до графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді кафедри |
| <b>2. Анотація до навчальної дисципліни</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                           |
| <p>Поняття і концепції маркетингу, причини його виникнення. Функції маркетингу. Комплекс маркетингу. Види маркетингу. Маркетингове середовище фірми. Маркетингові дослідження. Сегментування та позиціонування. Поведінка споживачів на різних типах ринку. Товарна політика. Маркетингова цінова політика. Політика розподілу. Комунікаційна політика. Маркетингове планування. Маркетингові стратегії. Організація та контроль маркетингової діяльності. Прогнозування в маркетингу. Трендвотчинг. Планування нових товарів/послуг</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                           |
| <b>3. Мета та цілі навчальної дисципліни</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                           |
| <p>Мета навчальної дисципліни – формування теоретичних знань і набуття практичних навичок використання конкретного маркетингового інструментарію у вирішенні актуальних управлінських завдань з орієнтацією на потреби й запити споживачів цільових ринків, опанування методологічного апарату організації маркетингової діяльності різних суб'єктів ринку та їх позиціонування з набуттям здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової діяльності.</p> <p>Завданнями вивчення дисципліни є теоретична та практична підготовка студентів напряму підготовки «Менеджмент соціокультурної діяльності» з питань: поняття і концепції маркетингу, причини його виникнення; функції маркетингу. Комплекс маркетингу. Види маркетингу; маркетингове середовище фірми; маркетингові дослідження; сегментування та позиціонування; поведінка споживачів на різних типах ринку; товарна політика; маркетингова цінова політика; політика розподілу; комунікаційна політика; управління маркетингом; маркетингове планування. Маркетингові стратегії; організація та контроль маркетингової діяльності; інтернет-маркетинг.</p> |                                                                                                           |
| <b>4. Програмні компетентності та результати навчання</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                           |
| <p>Інтегральна компетентність. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.</p> <p>ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                           |

|                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ЗК11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.                                                                                                                   |
| ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).                                                                                                                    |
| ЗК15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).                                                                                                            |
| СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.                                  |
| СК6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.                                                                                                                 |
| СК14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.                                                                                      |
| ПРН4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.                                                                                    |
| ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.                                            |
| ПРН7. Виявляти навички організаційного проектування.                                                                                                                    |
| ПРН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.                                                         |
| ПРН12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.                                                                                  |
| ПРН15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності. |
| ПРН16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.                                         |

## 5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни – 180 год.

| Вид заняття                                   | Загальна кількість годин |
|-----------------------------------------------|--------------------------|
| лекції                                        | 34                       |
| семінарські заняття / практичні / лабораторні | 36                       |
| самостійна робота                             | 110                      |

### Ознаки курсу

| Семестр | Спеціальність   | Курс<br>(рік навчання) | Нормативний /<br>вибірковий |
|---------|-----------------|------------------------|-----------------------------|
| 4       | D3 «Менеджмент» | 2                      | Нормативний                 |

### Тематика навчальної дисципліни

| Тема                                                              | кількість год. |         |          |
|-------------------------------------------------------------------|----------------|---------|----------|
|                                                                   | лекції         | заняття | сам. роб |
| Тема 1. Поняття і концепції маркетингу, причини його виникнення   | 2              | 2       | 7        |
| Тема 2. Функції маркетингу. Комплекс маркетингу. Види маркетингу. | 2              | 2       | 7        |
| Тема 3. Маркетингове середовище фірми                             | 2              | 2       | 7        |
| Тема 4. Маркетингові дослідження                                  | 4              | 4       | 7        |
| Тема 5. Сегментування та позиціонування                           | 2              | 2       | 8        |
| Тема 6. Поведінка споживачів на різних типах ринку                | 4              | 2       | 8        |
| Тема 7. Товарна політика                                          | 2              | 2       | 8        |

|                                                           |    |    |     |
|-----------------------------------------------------------|----|----|-----|
| Тема 8. Маркетингова цінова політика                      | 2  | 2  | 8   |
| Тема 9. Політика розподілу                                | 2  | 2  | 7   |
| Тема 10. Комунікаційна політика                           | 2  | 2  | 7   |
| Тема 11. Маркетингове планування.                         | 2  | 2  | 7   |
| Тема 12. Маркетингові стратегії.                          | 2  | 4  | 7   |
| Тема 13. Організація та контроль маркетингової діяльності | 2  | 2  | 7   |
| Тема 14. Прогнозування в маркетингу. Трендвотчинг.        | 2  | 2  | 8   |
| Тема 15. Планування нових товарів/послуг                  | 2  | 4  | 7   |
| ЗАГ.:                                                     | 34 | 36 | 110 |

#### 6. Система оцінювання навчальної дисципліни

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Загальна система оцінювання курсу | <p>Академічні успіхи здобувачів освіти в межах даної дисципліни оцінюються за бально-рейтинговою шкалою (максимальна кількість – 100 балів), що прийнята в Карпатському національному університеті імені Василя Стефаника, з обов'язковим переведенням кількості балів в оцінки за національною шкалою та за шкалою ECTS.</p> <p>Відмінно (А) – від 90 до 100 балів – здобувач у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі або не менше 90% завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни.</p> <p>Дуже добре (В) – від 81 до 89 балів – здобувач досить повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань допускаються при цьому окремі несуттєві неточності. Правильно вирішив 80-89% письмових завдань.</p> <p>Добре (С) – від 71 до 79 балів – здобувач достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив 74-81% письмових завдань.</p> <p>Задовільно (D) – від 61 до 69 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але з не зовсім глибоким та всебічним аналізом, обґрунтуванням та аргументацією, з недостатнім використанням необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі неточності та помилки. Правильно вирішив 64-73% письмових завдань.</p> <p>Задовільно (E) – від 51 до 59 балів – здобувач в цілому володіє</p> |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                          | <p>навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив 60-63% письмових завдань.</p> <p>Незадовільно з можливістю повторного складання (FX) – від 35 до 49 балів – здобувач не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, стисло без аргументації та обґрунтування викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, поверхово розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.</p> <p>Правильно вирішив 35-49% письмових завдань. Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни (F) – від 0 до 34 балів – Здобувач частково володіє навчальним матеріалом, не у змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив 1-34% письмових завдань. Екзамен. максимальна оцінка – 100 балів.</p> <p>Оцінка включає 50 балів за написання письмового екзамену (50 балів) та оцінки за практичні заняття (40 балів).</p> |
| Вимоги до письмової роботи               | Письмова робота включає певні теми завдань за тематикою курсу.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Практичні заняття                        | Поточні оцінки, які отримуються під час практичних занять, сумуються й множаться на коефіцієнт.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Умови допуску до підсумкового контролю   | Отримання інтегральних результатів до останнього заняття – 25 балів.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>7. Політика навчальної дисципліни</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Письмові роботи                          | Робота виконана на певну тему обсягом не більше 4 сторінок                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Академічна доброчесність                 | <p>Атмосферу довіри, взаєморозуміння, взаємоповаги потрібно будувати щоденно. Політика ректорату спрямована на академічну доброчесність, прозорість та законність діяльності. Задля цього розроблено та впроваджено</p> <p>«Положення про запобігання академічному плагіату та іншим порушенням академічної доброчесності у навчальній та науково-дослідній роботі здобувачів освіти Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника», «Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника», «Кодекс честі Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника» і опубліковано їх на сайті. В університеті академічна доброчесність передбачається за замовчуванням. Це означає, що всі здані роботи є результатом вашої розумової праці та творчості. Якщо ви подали роботу когось іншого, повністю або частково, без належного цитування, завдання буде оцінене в 0 балів (без права перездачі)</p>                                                                                                                                                                                                                         |
| Відвідування занять                      | <p>Усі студенти, незалежно від форми навчання, зобов'язані відвідувати аудиторні заняття і проходити всі форми поточного та підсумкового контролю.</p> <p>Відпрацювання пропущених занять відбувається у перший день за графіком консультацій викладача з навчальної дисципліни, за винятком</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | поважної причини у студента (документальне підтвердження) згідно «Порядку організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (п.4)».                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Неформальна освіта | Є можливість отримати додаткові бали, пройшовши онлайн-курси на платформах Prometheus, Coursera, EdEra, та інші, які мають узгоджуватися попередньо з викладачем відповідно до «Положення про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти, в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника». Рекомендовані:<br>Маркетинг: розробка та продаж пропозиції цінності. <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-value-proposition/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-value-proposition/</a><br>Маркетинг у цифровому світі. <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-digital-world/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-digital-world/</a><br>Цифровий маркетинг. <a href="https://prometheus.org.ua/prometheus-free/digital-marketing/">https://prometheus.org.ua/prometheus-free/digital-marketing/</a> |

#### 8. Рекомендована література

1. Армстронг Г., Ф. Котлер. Маркетинг: загальний курс. 18-те вид. /; пер. з англ. В. Капустян. Київ: Основа, 2021. 784 с.
2. Вествуд, Д. Як скласти маркетинговий план; пер.з англ. І.Семенюк. Харків : Ранок, 2020. 176 с.
3. Гречаник Н., Шурпа С., Коледіна К. Особливості впливу соціальних медіа на поведінку споживачів. Економіка та суспільство. 2024. № 65. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/65>
4. Годін, С. Це – маркетинг!: неможливо побачити, неможливо бути / С. Годін ; пер. з англ. Ю. Максимейко. Львів : Видавництво Старого Лева, 2020. 256 с.
5. Джайн, А. Поведінкова економіка для маркетологів: як створювати продукти, які купують / А. Джайн. Київ : Наш формат, 2020. 272 с.
6. Дутчак О. І., Шикеринець В.В., Орлова В.В. Масові комунікації в системі PR-менеджменту підприємств соціокультурного сервісу. Наукові перспективи. 2022. № 6(24). С. 82-91.
7. Дутчак О., Федорак В.В., Шикеринець В.В., Маланюк Т.З., Базіняк І.І. Маркетинг в соціокультурній діяльності: навчально-методичний посібник. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. 2024. 50 с.
8. Дутчак О., Шикеринець В., Федорак В., Паркулаб Т., Жук О. Клієнтоорієнтований підхід в діяльності підприємств соціокультурної сфери. Наукові перспективи. №10(52). 2024. С. 104-118.
9. Зінченко, В. А. Маркетинг послуг: підручник / В. А. Зінченко, С. С. Галушка. Київ : Центр навчальної літератури, 2024. 412 с.
10. Ігнатова, К. В. Стратегічний маркетинг в умовах глобалізації: підручник / К. В. Ігнатова. Львів : Новий Світ-2000, 2024. 480 с.
11. Коваленко, О. В. Цифровий маркетинг: підручник / О. В. Коваленко, С. О. Савіцька. Харків : Дім видавничих інновацій, 2023. 450 с.
12. Котлер, Ф. Маркетинг 5.0: технології для людяності: ІІІ, доповнена реальність та блокчейн для успіху бізнесу / Ф. Котлер, Г. Картаджайя, І. Сетьяван ; пер. з англ. О. Казанжи. Київ : BookChef, 2022. 288 с.
13. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля : навч.-методичний посіб. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021.454 с.
14. Литвиненко, Я. С. Інтернет-маркетинг: підручник / Я. С. Литвиненко, Л. Л. Омеляненко. Київ : Ліра-К, 2023. 384 с.
15. Українська асоціація маркетингу : веб-сайт. URL : <http://uam.in.ua>.

*Дутчак О.І., к.і.н., доцент, доцент кафедри управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та івентменеджменту*