

	<b>СИЛАБУС</b> <b>НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b> <b>«УПРАВЛІННЯ ДИСТРИБУЦІЄЮ</b> <b>ПОСЛУГ В ТУРИЗМІ»</b>
	<p>Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський)          Спеціальність: <u>ІЗ Туризм та рекреація</u>          Рік навчання: <u>4-й, семестр 7-й</u>          Кількість кредитів ECTS: <u>5 кредитів</u>          Назва кафедри: аграрного менеджменту та маркетингу          Мова викладання: <u>українська</u></p>
Лектор курсу	к.п.н., доцент Белкін Ігор Володимирович
Контактна інформація лектора (e-mail)	<u><a href="mailto:belkin@vsau.vin.ua">belkin@vsau.vin.ua</a></u> , <u><a href="mailto:belkinvn82@ukr.net">belkinvn82@ukr.net</a></u>

### ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «Управління дистрибуцією послуг в туризмі» є вибірковою компонентою ОП Туризм.

Загальний обсяг дисципліни 150 год.: лекції - 26 год.; практичні заняття - 24 год., самостійна робота - 100 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, консультації. Підсумковий контроль – залік.

При вивченні даної дисципліни можуть використовуватись знання, отримані з такої дисципліни: «Маркетинг у туризмі», «Менеджмент у туризмі».

Основні положення навчальної дисципліни можуть застосовуватися при вивченні дисципліни «PR-технології та брендинг у туризмі».

### Призначення навчальної дисципліни

Дисципліна забезпечує науково-теоретичну і методологічну основу для формування системи знань з конкретно-прикладних дисциплін, тому важливим є набуття практичних навичок та вмінь з даної дисципліни. Завдяки дисципліні «Управління дистрибуцією послуг в туризмі» забезпечується теоретико-методологічний зв'язок між загальнотеоретичною та прикладною підготовкою фахівців фінансово-економічного профілю.

### Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Управління дистрибуцією послуг в туризмі» формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок з теорії та практики управління фінансовими потоками, активами та пасивами, прибутковістю та ризиками банку, формування у них вміння

використовувати й адаптувати отримані знання до конкретних виробничих ситуацій

### **Завдання вивчення дисципліни**

Розкрити суть і місце дистрибуції послуг в економічній системі; дати характеристику щодо організації та управління системою дистрибуції послуг готелів і ресторанів, розробки і реалізації логістичної політики підприємства, виявлення сутності дистрибуції, викладення методологічних і організаційних її основ; визначення методичних принципів функціонального управління - планування збуту послуг, маркетингової діяльності, асортименту, кінцевих результатів виробничо-господарчої діяльності підприємства індустрії гостинності, ресурсного забезпечення, тощо; обґрунтування необхідності оновлення продукції, визначення відповідних методів.

### **ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКИХ НАБУВАЄ ЗДОБУВАЧ ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІНИ ВІДПОВІДНО ДО ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ**

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен сформувати такі програмні компетентності:

*інтегральну компетентність (ІНК):*

Здатність комплексно розв'язувати складні професійні задачі та практичні проблеми у сфері туризму і рекреації як в процесі навчання, так і в процесі роботи, що передбачає застосування теорій та методів системи наук, які формують туризмознавство, і характеризуються комплексністю та невизначеністю умов.

*загальні компетентності (ЗК):*

ЗК03. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо

ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу

ЗК07. Здатність працювати в міжнародному контексті

ЗК08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій

*спеціальні (фахові) компетентності (СК):*

СК03. Здатність аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал територій

СК04. Здатність аналізувати діяльність суб'єктів індустрії туризму на всіх рівнях управління

СК05. Розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів

СК06. Розуміння процесів організації туристичних подорожей і комплексного туристичного обслуговування (готельного, ресторанного, транспортного, екскурсійного, рекреаційного)

СК07. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту

## ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ВІДПОВІДНО ДО ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

- ПР05. Аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал території
- ПР06. Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів
- ПР07. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт
- ПР08. Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися
- ПР10. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна)

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів освіти соціальні навички (soft skills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в парах та групах, робота з інформаційними джерелами), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів).

### ПЛАН ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назви теми	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
1.	Зміст дистрибуції послуг та її роль у діяльності готелів і ресторанів	2	2	9
2.	Проектування системи управління дистрибуцією послуг	2	2	9
3.	Формування каналів дистрибуції послуг.	2	2	9
4.	Стимулювання дистриб'юторів послуг різних типів готелів і ресторанів	2	2	9
5.	Комунікація у системі дистрибуції послуг	2	2	9
6.	Аналітика дистрибуції послуг та планування продажів	2	2	9
7.	Інструменти аналізу дистрибуції послуг Управління асортиментом дистрибуції послуг	2	2	9
8.	Персонал у системі дистрибуції послуг. Планування персоналу сфери гостинності	4	2	9
9.	Організування діяльності та функції служб управління персоналом у системі дистрибуції послуг	2	2	9
10.	Управління розвитком персоналу	2	2	9
11.	Ефективність каналів та системи дистрибуції послуг туристичних підприємств	4	4	10
	<b>Разом</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>100</b>

## Самостійна робота здобувача вищої освіти

Самостійна робота здобувача є одним із способів активного, цілеспрямованого набуття нових для нього знань та умінь. Вона є основою його підготовки як фахівця, забезпечує набуття ним прийомів пізнавальної діяльності, інтерес до творчої роботи, здатність вирішувати наукові та практичні завдання.

Виконання здобувачем самостійної роботи передбачає, за необхідності, отримання консультацій або допомоги відповідного фахівця. Навчальний матеріал навчальної дисципліни, передбачений робочою програмою навчальної дисципліни для засвоєння здобувачем у процесі самостійної роботи, виноситься на поточний і підсумковий контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався під час аудиторних занять. Організація самостійної роботи здобувачів передбачає: планування обсягу, змісту, завдань, форм і методів контролю самостійної роботи, розробку навчально-методичного забезпечення; виконання здобувачем запланованої самостійної роботи; контроль та оцінювання результатів, їх систематизацію, оцінювання ефективності виконання здобувачем самостійної роботи.

Індивідуальні завдання здобувач виконує самостійно під керівництвом викладача згідно з індивідуальним навчальним планом.

У випадку реалізації індивідуальної освітньої траєкторії здобувача заняття можуть проводитись за індивідуальним графіком.

Під час виконання навчальних завдань, завдань контрольних заходів не допустимо порушення академічної доброчесності. Презентації та виступи мають

бути авторськими та оригінальними, інформація про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності – достовірною; у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей мають бути посилення на джерела інформації з дотриманням норм законодавства про авторське право і суміжні права.

### Види самостійної роботи

№з/п	Вид самостійної роботи	Години	Терміни виконання	Форма та метод контролю
1	Вивчення питань, що виносяться на самостійне опрацювання	26	щотижнево	Усне та письмове опитування
2	Підготовка до лекційних та практичних занять	26	щотижнево	Усне та письмове опитування
3	Індивідуальні творчі завдання (виконання презентації за заданою проблемною тематикою)	24	2 рази на семестр	Спостереження за виконанням, обговорення, виступ з презентацією, усний захист
4	Підготовка до контрольних робіт і тестування	24	2 рази на семестр	Тестування
<b>Разом</b>		<b>100</b>		

## РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### Основна література

1. Дудар В.Т. Управління маркетингом : навчальний посібник. Тернопіль: *Західноукраїнський національний університет*. 2022. 308 с.
2. Забалдіна Ю.Б. Маркетинг у туризмі. *КНТЕУ*. 2020. 632 с.
3. Летуновська Н.Є., Люльов О. В.. Маркетинг у туризмі. *Сумський державний університет*. 2020. 270 с.
4. Попова В.В. Маркетингові стратегії формування попиту на товари та послуги на ринках України: навчальний посібник. *Черкаси: ЧДТУ*. 2020. 256 с.
5. Савченко С.О., Сукач О.М. Маркетинг: навчально-практичний посібник. Київ: *ДУІКТ*. 2024. 280 с.
6. Смирнов І.Г., Любіцева О.О. Маркетинг сталого туризму. Начальний посібник. *Ліра-К*. 2020. 256 с.

### Додаткова література

1. Белкін І.В., Трапаїдзе С.М. Сучасні тенденції розвитку маркетингу у туризмі. *Актуальні питання в сучасній науці*. 2023. № 11 (17). С. 43-59. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11\(17\)-43-59](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-43-59)
2. Белкін І.В. Естетика та дизайн товарів в умовах сьогодення. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 11 (39). С. 764-776. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-11\(39\)-764-776](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-11(39)-764-776)
3. Белкін І.В. Автоматизація маркетингових процесів за допомогою штучного інтелекту. *Наукові інновації та передові технології*. 2025. № 5 (45). С. 592-604. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-5\(45\)-592-604](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-5(45)-592-604)
4. Белкін І.В. Особливості вірусного маркетингу, бенчмаркінгу та соціально відповідального маркетингу як перспективних напрямків на ринку. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. С. 195-202.
5. Белкін І.В. Професійна підготовка менеджера маркетингових комунікацій на основі ділових ігор. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 15. С. 31-37.
6. Ліман В.В., Польова О.Л. Особливості інтернет-реклами підприємств готельного бізнесу в українському сегменті інтернет. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2023. № 4 (66). С. 133-150. DOI: 10.37128/2411-4413-2023-4-9
7. Логоша Р.В., Прилуцький А.М., Підлубний В.Ф. Сільський зелений туризм як напрям розвитку підприємництва на селі. *Актуальні питання в сучасній науці*. 2023. № 11 (17). С. 153-166. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11\(17\)-153-166](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-153-166)
8. Мазур К.В., Лиманець А.Л. Особливості використання нейромаркетингу для впливу на поведінку споживачів. *Механізм регулювання економіки*. 2024. № 2 (104). С. 92-95. DOI: <https://doi.org/10.32782/mer.2024.104.14>
9. Мазур К.В., Алексєєва О.В., Бердоус С.С. SMART-спеціалізація як

стратегічний чинник розвитку підприємництва. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. Вип. 1 (10). С. 112-118.

10. Пронько Л.М., Токар К.С. Маркетингова стратегія у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 4. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2022/75.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2022/75.pdf)

11. Колесник Т.В., Багнета В.А. Особливості розвитку рекреаційного туризму в територіальних громадах регіону. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 60. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3584/3515>

### Інформаційні ресурси

1. Економічна правда. URL : <https://www.epravda.com.ua>
2. Міністерство економіки України. URL : <https://www.me.gov.ua>
3. Національна економічна стратегія України. URL : <https://nes2030.org.ua>
4. Платформа відкритих даних України. URL : <https://data.gov.ua>
5. Українська асоціація маркетингу. URL : <https://uam.in.ua>
6. Центр економічної стратегії. URL : <https://ces.org.ua>

## СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ ДО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У кінці семестру, здобувач вищої освіти може набрати до 60% підсумкової оцінки за виконання всіх видів робіт, що виконуються протягом семестру, до 10% за показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності і до 30% підсумкової оцінки – за результатами підсумкового контролю.

### Розподіл балів за видами навчальної роботи

	Вид навчальної діяльності	Бали
<b>Атестація 1</b>		
1	Участь у дискусіях на лекційних заняттях	7
2	Участь у роботі на практичних заняттях	15
3	Виконання самостійної роботи	3
4	Виконання контрольної роботи	5
	<b>Всього за атестацію 1</b>	<b>30</b>
<b>Атестація 2</b>		
5	Участь у дискусіях на лекційних заняттях	8
6	Участь у роботі на практичних заняттях	15
7	Виконання самостійної роботи (індивідуального творчого завдання тощо)	2
8	Виконання контрольної роботи	5
	<b>Всього за атестацію 2</b>	<b>30</b>
9	<b>Показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності</b>	<b>10</b>
10	<b>Підсумкове тестування</b>	<b>30</b>
	<b>Разом</b>	<b>100</b>

Якщо здобувач вищої освіти упродовж семестру за підсумками контрольних заходів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він не допускається до заліку.

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів, як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

#### **Відповідність шкал оцінок якості засвоєння навчального матеріалу**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для заліку
90-100	A	зараховано
82-89	B	
75-81	C	
66-74	D	
60-65	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни