

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».

Тема семінару № 1 Стратегічний маркетинг як перша функція управління.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Сутність стратегічного маркетингу.
2. Предмет стратегічного маркетингу.
3. Ланцюг: потреби – цінності – товари - ринки.
4. Ієрархія потреб за А. Маслоу.
5. Теорії цінностей.
6. Класифікація цінностей.
7. Стратегічний і тактичний маркетинг.
8. Класифікація об'єктів стратегічного маркетингу.
- 9 Сучасний стан та тенденції розвитку стратегічного маркетингу у різних за рівнем розвитку країнах.
- 10 Значення стратегічного маркетингу для розвитку сфери цивільного захисту країн.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

**Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».**

Тема семінару № 2 Основні поняття стратегічного маркетингу.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. “Вхід” та “вихід” системи.
2. зовнішнє середовище та зворотний зв’язок.
3. Поняття “стратегічний господарський підрозділ
4. «Портфель» стратегій.
5. «Стратегічний ромб».
6. Сфери і фактори макросередовища організації.
7. Поняття “інфраструктура ринку”.
8. Фактори мікросередовища організації .
9. SWOT-аналіз.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».

Тема семінару № 3 Наукові основи забезпечуючої підсистеми стратегічного
маркетингу.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

- 1.Загальні методи управління та їх характеристика.
2. Специфічні методи управління ,їх застосування в розділах та підрозділах системи цивільного захисту.
3. Місія організації, її відмінності від інших цілей.
4. Ієрархія цілей організації.
5. Правове забезпечення стратегічного маркетингу.
6. Методичне забезпечення стратегічного маркетингу.
- 7 Ресурсне забезпечення стратегічного маркетингу.
8. Інформаційне забезпечення стратегічного маркетингу .

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту
О.М. Соболев
„_____” _____ 200__р.

**Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту»**

Тема семінару № 4 Побудова системи організації відносно концепцій
стратегічного маркетингу.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Класифікація організацій, як об'єктів управління.
2. Характеристика лінійної структури управління організацією.
3. Характеристика функціональної структури управління організацією.
4. Характеристика лінійно-функціональної структури управління організацією.
5. Характеристика матричної структури управління організацією.
6. Характеристика дивізійної структури управління організацією.
7. Принципи маркетингово управління організаціями.
8. Особливості управління організаціями у сфері цивільного захисту.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

**Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».**

Тема семінару № 5. Управління персоналом в службі стратегічного маркетингу.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми.
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Сутність та принципи маркетингу персоналу.
2. Маркетингові концепції управління персоналом.
3. Інформаційна функція маркетингу персоналу.
4. Комунікаційна функція маркетингу персоналу.
5. Об'єкти комунікаційної функції.
6. Прояви комунікаційної функції.
7. Джерела та шляхи покриття потреби в персоналі.
8. Вивчення вимог, що висуваються до посад і робочих місць .

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».

Тема семінару № 6 Виникнення, сутність і зміст STP-маркетингу.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми.
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Фактори та критерії сегментації.
2. Принципи ефективної сегментації.
3. Етапи процесу сегментації ринку.
4. Сегментація ринку послуг.
5. Стратегії недиференційованого (масового), диференційованого та концентрованого маркетингу.
6. Оцінка сегментів у процесі вибору цільових ринків.
7. Маркетингові стратегії вибору цільового ринку.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».

Тема семінару № 7 Сутність і класифікація маркетингових стратегій зростання.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Маркетингова стратегія глибокого проникнення на ринок.
2. Маркетингова стратегія розвитку товару.
3. Маркетингова стратегія розвитку ринку.
4. Засоби реалізації маркетингових стратегій , приклади застосування.
5. Маркетингові стратегії інтегративного росту.
6. Пряма та зворотна вертикальна інтеграція.
7. Горизонтальна інтеграція, приклади застосування.
8. Маркетингові стратегії диверсифікації.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту
О.М. Соболев
„_____” _____ 200__р.

**Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного».**

Тема семінару № 8 Стратегічні моделі в системі маркетингу.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Стратегічна модель М. Портера.
2. Стратегії концентрації, цінового лідерства та диференціації, їх переваги і недоліки.
3. Матриця Бостонської консультативної групи: етапи побудови, переваги і недоліки.
4. Основні види стратегічних господарських підрозділів матриці Бостонської консультативної групи.
5. Можливі стратегії господарських підрозділів .
6. Матриця “Мак-Кінсі – Дженерал Електрик”.
7. Етапи побудови, основні фактори і показники матриці “Мак-Кінсі – Дженерал Електрик”.
8. Основні види маркетингових стратегій за матрицею “Мак-Кінсі – Дженерал Електрик”.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

**Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».**

Тема семінару № 9 Характеристика маркетингових стратегій диференціації.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Товарна диференціація особливості застосування .
2. Сервісна диференціація особливості застосування .
3. Диференціація персоналу особливості застосування .
4. Іміджева диференціація особливості застосування .
5. Сутність позиціювання.
6. Розробка стратегії позиціювання.
7. Побудова позиційної схеми.
8. Різновиди стратегій позиціювання.
9. Оцінка ефективності позиціювання. Помилки при позиціюванні.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту
О.М. Соболю
„_____” _____ 200__р.

**Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».**

Тема семінару №10 Види конкурентних стратегій .

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Конкурентні стратегії за А. Літлом.
2. Конкурентні стратегії за М. Портером.
3. Аналіз конкурентного середовища.
4. Маркетингові стратегії ринкового лідера.
5. Маркетингові стратегії челенджерів.
6. Маркетингові стратегії послідовників.
7. Маркетингові стратегії нішерів.
8. Встановлення ефективних взаємовідносин між підприємствами на ринку.
9. Типи корпоративних взаємовідносин.
- 10.Відносини між компаніями на глобальному рівні.

**КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Начальник кафедри УтаОДСЦЗ
полковник служби
цивільного захисту

О.М. Соболев

„_____” _____ 200__р.

Методична розробка щодо проведення семінарського заняття
з навчальної дисципліни «Стратегічний маркетинг у сфері цивільного захисту».

Тема семінару № 11 Розробка маркетингових рішень.

м. Харків

Місце проведення: аудиторія за розкладом занять.

Час проведення: 80 хвилин.

Матеріальне забезпечення: мультимедійний проектор.

Мета семінарського заняття:

1. Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів з теми
2. Розвивати у курсантів, студентів вміння та навички дискутувати з приводу проблемних питань.
3. Виховувати риси гуманної особистості, відповідальності за доручену справу.

Загальні методичні вказівки

- 1.Перевірити наявність курсантів (студентів) на заняття та визначення цілей.
- 2.Визначити тему семінарського заняття, доцільність її вивчення та місце в системі дисциплін, що вивчаються.
- 3.Перевірити, систематизувати та поглибити знання курсантів , студентів (обговорення питань семінарського заняття).
- 4.Підвести підсумки та розкрити завдання для самостійного вивчення питань теми.

План семінарського заняття

1. Адаптація маркетингових стратегічних рішень в умовах глобалізації.
2. Стратегічні рішення комплексу маркетингу.
3. Поняття ризиків в стратегічному управлінні підприємством.
4. Характерні ризики в стратегічному управлінні в органах та підрозділах системи цивільного захисту.
5. Стратегічні союзи.