

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

завідувач кафедри маркетингу

Касян С.Я. 

«15» листопада 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГОВА БІЗНЕС-АНАЛІТИКА»

Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки 07 Управління та адміністрування 24 Сфера обслуговування 29 Міжнародні відносини
Спеціальність	051 Економіка, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 075 Маркетинг, 242 Туризм, 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Освітньо-професійна програма	Економіка; Облік і аудит; Фінанси, банківська справа та страхування; Маркетинг; Туризм, Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Спеціалізації	-
Статус	Вибіркова фахова
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Термін викладання	6-й семестр, 11-12 квартали
Мова викладання	українська

Викладач: д.е.н., професор, професорка кафедри маркетингу Гармідер Л.Д.

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетингова бізнес-аналітика» для здобувачів 3 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПІ Економіка; Облік і аудит; Фінанси, банківська справа та страхування; Маркетинг; Туризм; Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2022. 14 с.

Розробниця: д.е.н., професор, професорка кафедри маркетингу Гармідер Л.Д.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки здобувачів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Погоджено рішенням науково-методичної комісії спеціальності 075 Маркетинг (протокол № 3 від 10.11.2022 р.).

ЗМІСТ

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
4. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
5. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	7
5.1. Шкали	7
5.2. Засоби та процедури.....	7
5.3. Критерії.....	8
6. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
7. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – формування системи теоретичних знань, прикладних вмінь і навичок щодо використання методичного апарату та інструментарію маркетингової аналітики для дослідження підприємства за різними аспектами його діяльності, зокрема маркетингової, в конкурентному середовищі.

2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
Шифр ДРН	Зміст
ДРН1	Розуміти сутність маркетингового аналізу та його місце в системі споріднених економічних наук
ДРН2	Оволодіти навичками аналізу мікро- макросередовища підприємства (конкуренти, клієнти, контактні аудиторії)
ДРН3	Вміти формувати інформаційну базу та організувати проведення маркетингового аналізу
ДРН4	Розуміти сутність та основні завдання маркетингового аналізу складових комплексу маркетингу
ДРН5	Володіти методами аналізу економічної ефективності та результативності маркетингової діяльності
ДРН6	Вміти проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності
ДРН7	Вміти пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати
ДРН8	Знати методикку проведення фінансового аналізу підприємницької діяльності
ДРН9	Визначати й аналізувати показники ефективності використання ресурсів та капіталу підприємства
ДРН10	Розуміти сутність маркетингових ризиків та завдання їхнього аналізу.

3. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години					
	денна			заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	73	34	39	73	6	67
практичні	47	17	30	47	4	43
лабораторні	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	51	69	120	10	110

4. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	73
ДРН1 ДРН3 ДРН7	Тема 1. Поняття аналітичної діяльності та аналізу в маркетингу.	10
	1.1. Сутність і технології аналітичної діяльності	
	1.2. Характеристика основних різновидів аналітичної діяльності.	
	1.3. Загальні принципи маркетингового бізнес-аналізу.	
	1.4. Інструментарій маркетингового бізнес-аналізу.	
ДРН2 ДРН3 ДРН7	Тема 2. Аналіз конкурентного середовища підприємства. Аналіз середовища маркетингу.	10
	2.1. Сутність аналітичних процесів у галузі оцінювання конкурентного середовища підприємства.	
	2.2. Основні підходи та методи в аналізі ієрархічного конкурентного середовища.	
	2.3. Система показників оцінки конкурентного середовища підприємства.	
	2.4. Перспективи використання бізнес-аналітики для прогнозування напрямку розвитку конкурентного середовища підприємства.	
ДРН2 ДРН4 ДРН7	Тема 3. Аналіз функціональних складових маркетингу	13
	3.1. Аналіз товарної політики підприємства.	
	3.2. Аналіз цінової політики підприємства. Політика, методика і стратегія ціноутворення.	
	3.3. Аналіз збутової політики підприємства	
	3.4. Аналіз комунікаційної політики підприємства. Система стимулювання збуту.	
	3.5. Аналіз торгового персоналу підприємства. Чисельність і спеціалізація торгового персоналу.	
ДРН6 ДРН7	Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств-конкурентів	10
	4.1. Сутність та зміст поняття стратегічного протистояння підприємств в конкурентному середовищі.	
	4.2. Визначення критеріїв оцінки ступеню протистояння підприємств-конкурентів на визначеному ринку (ринковому сегменті).	
	4.3. Методи і моделі оцінки протистояння підприємств-конкурентів.	
	4.4. Роль маркетингової бізнес-аналітики в підвищенні	

	стійкості підприємства на визначеному ринку (ринковому сегменті).	
	4.5. Створення ефективної стратегії протистояння підприємства конкурентам у структурованому ринковому середовищі.	
ДРН5 ДРН7	Тема 5. Аналіз ефективності діяльності підприємства. Аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства.	10
	5.1. Аналіз прибутковості різних товарів фірми, її ринків, збутових територій та каналів розподілу.	
	5.2. Позичування товарів із погляду прибутковості.	
	5.3. Аналіз ефективності витрат маркетингової діяльності. Наявність резервів скорочення витрат.	
ДРН7 ДРН8 ДРН9	Тема 6. Фінансова аналітика. Маркетинг і фінанси.	10
	6.1. Нормативно-правові засади здійснення фінансової аналітики підприємства.	
	6.2. Особливості визначення фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності підприємства в структурованому ринковому середовищі.	
	6.3. Опрацювання достовірних прогнозів та створення стратегічних планів щодо підвищення фінансової стійкості підприємства на основі фінансової аналітики.	
	6.4. Фінанси підприємств, орієнтованих на маркетинг.	
ДРН7 ДРН10	Тема 7. Аналіз маркетингових ризиків.	10
	7.1. Сутність маркетингових ризиків та завдання їхнього аналізу.	
	7.2. Види, фактори та джерела маркетингових ризиків.	
	7.3. Аналіз втрати від маркетингового ризику.	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	47
ДРН1	Тема 1. Поняття аналітичної діяльності та аналізу в маркетингу	6
ДРН2	Тема 2 Аналіз конкурентного середовища підприємства.	7
ДРН3	Аналіз середовища маркетингу.	
ДРН4	Тема 3 Аналіз функціональних складових маркетингу.	7
ДРН5	Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств-конкурентів.	7
ДРН6		
ДРН7	Тема 5. Аналіз ефективності діяльності підприємства.	7
ДРН8	Аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства	
ДРН9		
ДРН10	Тема 6. Фінансова аналітика. Маркетинг і фінанси	7
	Тема 7 Аналіз маркетингових ризиків.	6
	РАЗОМ	120

5. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <http://surl.li/bgruz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

5.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних здобувачів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

5.2. Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії здобувачів за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Здобувачі на контрольних заходах мають виконувати завдання, орієнтовані на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики, що надаються здобувачам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні запитання за кожною темою	відповідь на запитання під час лекцій	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів виконання ККР під час екзамену за бажанням студента
практичні	аналітично-розрахункові завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних запитань за кожною темою.

Практичні заняття оцінюються якістю виконання аналітично-розрахункових завдань за кожною темою та індивідуальних завдань.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

5.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерію використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
Знання		
♦ концептуальні наукові та практичні знання, критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання; - критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	95-100
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
Уміння/навички		
♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - обирати адекватні методи та інструментальні засоби; - збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію; - використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання	95-100
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати	80-84

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		
<ul style="list-style-type: none"> ♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ♦ збір, інтерпретація та застосування даних; ♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово 	<p>Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції 	95-100
	<p>Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами</p>	90-94
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)</p>	85-89
	<p>Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)</p>	80-84

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<i>Відповідальність і автономія</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ◆ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах; ◆ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти; ◆ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; ◆ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії 	<p>Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на:</p> <p>1) управління комплексними проектами, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; - здатність до роботи в команді; - контроль власних дій; <p>2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; <p>3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання професійно-орієнтованих навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; <p>4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ступінь володіння фундаментальними знаннями; - самостійність оцінних суджень; - високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; 	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	- самостійний пошук та аналіз джерел інформації	
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог)	65-69
	Рівень відповідальності і автономії фрагментарний	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Дарчук В. Г. Аналіз та планування маркетингової діяльності. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2019. 146 с.
2. Стратегічний аналіз галузі. Навчальний посібник / За ред. Лотиш О.Я. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 248 с.
3. Стратегічний аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ О. В. Пилипенко; За заг. ред. М. І. Коваля. К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2018. 350 с.
4. Черниш С.С. Економічний аналіз : навчальний посібник. К. : ЦУЛ. 2010. 312 с.

Додаткова література:

8. Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатюк М.І. Економічний аналіз : навчальний посібник /за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. К.: КНЕУ, 2007. 556 с.
9. Кіндрацька Г. І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз : теорія і практика : підручник / за ред. проф. А.Г. Загороднього. Львів: В-во «Магнолія 2006», 2007. 440 с.

10. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу : навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2005.160 с.

11. Harmider L. Development of the enterprise personnel with the application of internal marketing elements / L. Harmider, J. Staszewska, L.A. Hnchar // Економічний вісник УДХТУ. 2021. № 1(13) С. 119-126. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2021-1/Harmider_S.pdf (Copernicus). DOI: <http://dx.doi.org/10.32434/2415-3974-2021-13-1-119-126>

12. Garmider L.D. The basic strategy of potential development of the commercial enterprises / L.D. Garmider, L.A. Gonchar. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds. 1 st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, 2018, 296 pages- P. 52-60 (монографія).

13. Гармідер Л.Д. Обґрунтування стратегії розвитку підприємства / Л.Д. Гармідер, Л.А. Гончар. Проблеми економіки транспорту. 2018. № 16. С. 51-59. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pte.diit.edu.ua/old/article/view/152598> DOI: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i16.152598>

14. Гармідер Л.Д. Сегментація ринку молокопереробної галузі / Л.Д. Гармідер, Л.А. Гончар. Економічний вісник УДХТУ. 2017. №1 (5). С. 96-101. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2017-1/Harmyder_LD.pdf (Copernicus). DOI: <https://doi.org/10.15802/pte.v0i16.152598>

15. Гармідер Л.Д. Маркетингове дослідження та сегментування цільового ринку туристичних послуг в Україні / Тараненко І.В., Гармідер Л.Д., Колечкін І.В. Ефективна економіка. 2016. №7. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5070> (Copernicus, Google Scholar)

Інформаційні ресурси

16. Офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.nbuv.gov.ua

17. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua

18. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://uam.in.ua/>

20. Офіційний сайт Асоціації зовнішньої реклами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.outdoor.org.ua

21. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://adcoalition.org.ua>

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Маркетингова бізнес-аналітика»

для здобувачів 3 курсу першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП
Економіка; Облік і аудит; Фінанси, банківська справа та страхування;
Маркетинг; Туризм; Міжнародні відносини, суспільні комунікації та
регіональні студії

Розробниця:
Лариса Дмитрівна Гармідер

В редакції авторки

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19