

**Силабус навчальної дисципліни  
«МАРКЕТИНГ-АНАЛІТИКА»**

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 075 Маркетинг

Освітня програма: Маркетинг

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Курс: 1

Семестр: 2

<b>Факультет/Інститут</b>	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
<b>Кафедра</b>	Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
<b>Викладач(-і)</b>	<b>ПІБ:</b> Шмалій Людмила Володимирівна <b>Посада:</b> доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом <b>E-mail:</b> l.v.shmaliy@udpu.edu.ua
<b>Лінк на освітній контент дисципліни</b>	<a href="https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=169">https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=169</a>
<b>Статус дисципліни</b>	Навчальна дисципліна вибіркового компонента.
<b>Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години</b>	4/120
<b>Обсяг дисципліни (години) та види занять</b>	<b>Денна форма:</b> лекції (20 год.), семінарські (20 год.), самостійна робота (80 год.) <b>Заочна форма:</b> лекції (6 год.), семінарські (6 год.), самостійна робота (108 год.)
<b>Політика дисципліни</b>	<b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. <b>Відвідування занять.</b> Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. <b>Креативна ініціатива здобувача вищої освіти.</b> Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.
<b>Що будемо вивчати?</b>	Сутність та основні напрямки маркетингової аналітики. Управління маркетингом на основі даних. Аналіз ринку та конкурентів. Організація сучасних маркетингових досліджень. Аналіз даних рекламних компаній.
<b>Чому це треба вивчати?</b>	Для формування теоретичних знань і практичних навичок щодо побудови маркетингової стратегії на основі аналізу даних та проведення сучасних маркетингових досліджень з використання їх результатів для ухвалення доцільних управлінських і маркетингових рішень.
<b>Яких результатів можна досягнути?</b>	Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.
<b>Як можна використати набуті знання та уміння?</b>	Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування. Здатність до проведення самостійних досліджень у сфері маркетингу. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. Здатність аналізувати стан кон'юнктури ринку, класифікувати релевантні чинники впливу на явища бізнес-середовища, здійснювати розрахунки показників ефективності маркетингової діяльності.

<b>Зміст дисципліни</b>	Сутність та напрямки маркетингової аналітики Управління маркетингом на основі даних Аналіз ринку та конкурентів Організація сучасних маркетингових досліджень Data-driven маркетинг Аналіз даних рекламних компаній Візуалізація даних в маркетинговій аналітиці Інтерпретація результатів маркетингового аналізу
<b>Обов'язкові завдання</b>	Планується виконання здобувачами вищої освіти обов'язкових та додаткових декількох видів завдань: підготовка доповідей за заданою проблематикою дисципліни, поглибленого опрацювання окремих лекційних тем або питань; підготовка до поточного контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань для самодіагностики. самостійному опрацюванні теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою; систематизація вивченого матеріалу для підготовки до заліку, а також обов'язкових письмових індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором студента).
<b>Міждисциплінарні зв'язки</b>	Маркетинговий менеджмент. Стратегічний маркетинг.
<b>Інформаційне забезпечення репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)</b> (з	1. За ред. С. М. Ілляшенка Маркетинг для магістрів Суми : Університетська книга, 2016. 927 с. 2. Зюкова І. О. Технології маркетингових досліджень Львів : "Магнолія 2006", 2018. 385 с. 3. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз. Київ : Алерта, 2006. 404 с. 4. Штефанич Д., Братко О., Дячун О., Лагоцька Н., Окрепкий Р. Маркетинговий аналіз. Тернопіль : Економічна думка, 2011, 267 с.
<b>Поточний контроль</b>	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про організацію освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини – види та критерії оцінювання відображені в робочій програмі з дисципліни.
<b>Підсумковий контроль</b>	Залік. Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про організацію освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла

Розробник



Шмалій Л.В.