

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського
Кафедра економіки та менеджменту

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стратегічний менеджмент і маркетинг

Рівень освіти	Магістр
Галузь знань	24 Сфера обслуговування
Спеціальність	241 Готельно-ресторанна справа
Факультет:	Туризму

Навчальна дисципліна «Стратегічний менеджмент і маркетинг» є однією із складових комплексної підготовки магістрів галузі знань 24 «Сфера обслуговування» спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа»

Розробник: канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Іванова Лілія Омелянівна, livanova.lac@gmail.com

Програма затверджена на засіданні кафедри економіки та менеджменту

Протокол від «31 » серпня 2020 року № 1

Завідувач кафедри _____ (Павленчик Н.Ф.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

Схвалено вченою радою факультету туризму

Протокол від «___» _____ 2020 року №

«___» _____ 2020 року Декан _____ (Холявка В.З.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

© Іванова Л.О., 2020

© ЛДУФК, 2020

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 07 “Управління та адміністрування”	Обов’язкова	
Електронний каталог ЛДУФК імені Івана Боберського http://3w.ldufk.edu.ua Електронний репозитарій ЛДУФК імені Івана Боберського http://repository.ldufk.edu.ua/	Спеціальність 073 “Менеджмент”	Рік підготовки:	
		1-й	1-й
Загальна кількість годин – 90		Семестр	
		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: - аудиторних – 2 - самостійної роботи студента – 4	Рівень вищої освіти: магістр	Лекції	
		16 год.	6 год.
		Семінарські	
		14 год.	4 год.
		Практичні	
		-	-
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
60 год.	80 год.		
Вид контролю: екзамен			

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: формування у студентів-майбутніх фахівців наукового світогляду та спеціальних знань з теорії та методології стратегічного менеджменту і маркетингу, оволодіння сучасними методиками розробки стратегій розвитку підприємства, набуття практичних вмінь і навичок використання інструментарію стратегічного менеджменту і маркетингу в діяльності підприємства.

Завдання: вивчити завдання і технологічний процес стратегічного управління; засвоїти сутність та сфери стратегічного менеджменту і маркетингу; опанувати основи аналізу галузевої конкуренції і внутрішнього середовища підприємства; зрозуміти вплив маркетингового середовища на стратегічну діяльність підприємства; сформувати вміння портфельного аналізу підприємства, маркетингового стратегічного планування і розроблення

маркетингових стратегій та інноваційної політики, спрямованих на задоволення потреб споживачів; вивчити процес формування та реалізації стратегій управління підприємством; оволодіти навичками стратегічного управління портфелем бізнесу підприємства; забезпечити зацікавленість студентів в активній навчальній та науково-дослідній роботі.

3. Формування програмних компетентностей

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти мають досягти таких результатів навчання:

1) загальні компетентності:

ЗК7. Вміння використовувати психологічні закономірності управління та динаміки конфліктів для аналізу конкурентних управлінських ситуацій та різні методи конструктивного розв'язання конфліктів в управлінні організаціями.

ЗК9. Здатність аналізувати та формулювати висновки для різних типів управлінських задач, уміння розробляти проекти та керувати ними.

2) фахові компетентності:

ФК5. Здатність застосовувати різні методи та інструментарій стратегічного менеджменту для прийняття обґрунтованих управлінських рішень

ФК6. Здатність визначати основні вимоги до системи сервісних, організаційних, соціальних, управлінських, інфраструктурних, маркетингових, технологічних та економічних інновацій у господарській діяльності суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу

ФК10. Здатність управляти комерційною, маркетинговою, фінансовою діяльністю, розробляти антикризові програми діяльності корпорацій, готельних та ресторанних мереж, суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

ФК16. Уміння застосовувати креативні підходи до розробки комплексу стратегій готелів та ресторанів щодо просування їх продуктових брендів, а також розробляти плани щодо їх реалізації.

Програмні результати навчання:

РН5. Здатність визначати стратегічні цілі управління діяльністю організації з урахуванням основного виду її економічної діяльності, уміння застосовувати систему законодавства щодо удосконалення форм господарювання.

РН8. Оцінювати і прогнозувати потреби населення у готельно-ресторанних ресурсах та оцінювати інноваційно-технологічні ризики у готельно-ресторанній сфері.

4. Програма навчальної дисципліни

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ І СФЕРА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ

Сутність та значення стратегічного менеджменту і маркетингу. Місце стратегічного менеджменту і маркетингу в структурі управління підприємством. Основні категорії стратегічного менеджменту і маркетингу: місія фірми, стратегічний господарський підрозділ, портфель бізнесу фірми, маркетингові цілі та вимоги до них, ринкова частка фірми, відносна ринкова частка фірми. Функції стратегічного менеджменту і маркетингу. Принципи стратегічного менеджменту і маркетингу.

Особливості та можливості стратегічного менеджменту і маркетингу. Поняття та значення стратегій. Ієрархія стратегій підприємства. Елементи маркетингової стратегії: вхідні та вихідні. Класифікація маркетингових стратегій. Моделі стратегічного планування. Рівні стратегічного планування. Завдання, принципи та функції маркетингового стратегічного планування. Зміст плану маркетингу підприємства. Роль та значення стратегічного менеджера в стратегічному плануванні. Міфи та ілюзії про стратегічний менеджмент і маркетинг.

ТЕМА 2. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА В СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ І МАРКЕТИНГУ. ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Сутність і структура маркетингового середовища підприємства. Керовані і некеровані фактори маркетингового середовища підприємства. Фактори та показники маркетингового макросередовища підприємства. Фактори та показники маркетингового мікросередовища підприємства. Етапи аналізування маркетингового середовища. Ціль та значення процесу аналізування маркетингового макросередовища підприємства. PEST –аналіз як метод загального вивчення ринку. Модель п'яти сил конкуренції М. Портера.

Ціль та значення процесу аналізування маркетингового мікросередовища підприємства. Сутність SWOT-аналізу. Процес SWOT-аналізу. Аналіз ринкових можливостей та загроз підприємства. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства. Конкурентна перевага підприємства. Основні сфери та показники конкурентних переваг підприємства. Виробництво. Менеджмент. Маркетинг. Фінанси. Кадри. Процес аналізування конкурентних переваг підприємства.

ТЕМА 3. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЧНА СЕГМЕНТАЦІЯ

Виникнення, сутність та зміст STP-маркетингу. Групи факторів, що впливають на запровадження STP-маркетингу. Сегментування ринку як ідентифікація індивідів або організацій, що володіють подібними характеристиками. Загальні рекомендації щодо сегментації ринку. Відмінність між сегментом і нішею. Переваги, що забезпечує підприємству сегментація ринку. Роль сегментування ринку у визначенні стратегії підприємства. Процес сегментації ринку та вибору цільового сегмента. Фактори та критерії сегментації. Принципи ефективної сегментації.

Вибір цільового сегмента та стратегії маркетингу. Недиференційований маркетинг. Диференційований маркетинг. Концентрований (вужкоцільовий) маркетинг. Індивідуалізований маркетинг.

ТЕМА 4. ФОРМУВАННЯ І ВИБІР ЦІЛЮВИХ СЕГМЕНТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Цільовий сегмент. Привабливість цільового сегмента. Вимоги до цільового сегмента. Процес оцінки цільового сегмента. Оцінка привабливості ринку (фактори ринку, фактори конкуренції, політичні і соціальні фактори, проблеми захисту довкілля). Здатність підприємства обслуговувати відповідний ринковий сегмент. Аналіз маркетингових можливостей підприємства. Аналіз переваг підприємства за показниками витрат. Аналіз технологічних переваг підприємства. Аналіз управлінського персоналу. Оцінка можливостей підприємства щодо успішної конкуренції в конкретному сегменті ринку.

Маркетингові стратегії вибору цільового ринку. Стратегія односегментної концентрації. Стратегія товарної спеціалізації. Стратегія сегментної спеціалізації. Стратегія селективної спеціалізації. Стратегія повного охоплення ринку. Переваги та недоліки маркетингових стратегій вибору цільового ринку.

ТЕМА 5. РОЗРОБЛЕННЯ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ. СТРАТЕГІЇ ЗРОСТАННЯ. СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ. СТРАТЕГІЇ КОНСОЛІДАЦІЇ

Основні підходи до розроблення стратегічних альтернатив. Складові плану зростання підприємства. Умови застосування стратегій зростання. Процес вибору стратегій зростання. Фактори середовища, що використовуються для аналізу поточної стратегії підприємства. Маркетингові стратегії інтенсивного зростання: сутність і класифікація. Стратегії розвитку І. Ансоффа “товар-ринок”. Стратегія глибокого проникнення на ринок та напрями її реалізації. Стратегія розвитку ринку та напрями її реалізації. Маркетингові альтернативи для стратегії розвитку ринку. Стратегія розвитку продукту. Маркетингові альтернативи реалізації стратегії розвитку продукту. Стратегія диверсифікації.

Можливості інтенсивного, інтеграційного та диверсифікаційного зростання за Ф. Котлером. Напрями реалізації стратегії інтенсивного зростання. Стратегії інтеграційного зростання. Стратегія прямої інтеграції. Стратегія регресивної інтеграції. Стратегія горизонтальної інтеграції. Стратегія вертикальної інтеграції. Стратегія діагональної інтеграції. Переваги та недоліки стратегій інтеграції.

Стратегії диверсифікації. Стратегія концентричної диверсифікації. Стратегія горизонтальної диверсифікації. Стратегія конгломератної диверсифікації. Ризики, переваги та недоліки стратегій диверсифікації.

Стратегії консолідації як зростання зі знаком «мінус». Основні причини застосування стратегії консолідації. Основні види стратегії консолідації. Стратегія скорочення ринку. Стратегія скорочення лінії продукту. Стратегія дивестування (контрдиверсифікації). Стратегія елімінації.

ТЕМА 6. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність, завдання та методологічний інструментарій стратегічного управління портфелем бізнесу підприємства. Основні функції портфельного аналізу. Основні етапи портфельного аналізу. Основні інструменти портфельного аналізу.

Базові конкурентні стратегії М. Портера. Стратегія цінового лідерства. Стратегія лідерства за витратами. Стратегія оптимальних витрат. Стратегія фокусування на низьких витратах. Стратегія широкої диференціації. Стратегія концентрації (фокусування). Переваги та ризики конкурентних стратегій М. Портера. Поняття критичної зони (“болота”). Матриця М. Портера.

Портфельна матриця Бостонської консультативної групи. Етапи побудови матриці Бостонської консультативної групи. Основні види стратегічних господарських підрозділів за матрицею Бостонської консультативної групи. “Зірки”. “Знаки запитання”. “Дійні корови”. “Собаки”. Різновиди стратегій за портфельною матрицею Бостонської консультативної групи. Стратегія розвитку, інтенсифікації зусиль. Стратегія “збирання врожаю”. Стратегія підтримання конкурентних позицій. Стратегія елімінації. Значення та переваги матриці Бостонської консультативної групи. Недоліки матриці Бостонської консультативної групи.

Матриця “МакКінсі – Дженерал Електрик” (матриця привабливості ринку). Формування матриці “МакКінсі – Дженерал Електрик”. Етапи побудови матриці “МакКінсі – Дженерал Електрик”. Види стратегій за матрицею привабливості ринку. Стратегії у матриці “МакКінсі – Дженерал Електрик” (стратегічні зони матриці). Стратегія захисту позицій (переможець). Стратегія розвитку (переможець). Стратегія вибіркового розвитку (проміжний). Стратегія «збирання врожаю» (той, що програв). Стратегія елімінації (той, що програв). Переваги, обмеження та недоліки матриці “МакКінсі – Дженерал Електрик”.

Модель стратегічного аналізу PIMS: призначення, переваги та недоліки.

ТЕМА 7. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТА ПОЗИЦІЮВАННЯ

Поняття диференціації. Умови, за яких диференціація забезпечує позитивний результат. Кінцевий результат диференціації – збільшення ринкової сили підприємства. Взаємозв’язок диференціації та позиціонування. Ланцюжок цінності підприємства за М. Портером. Ознаки диференціації за Ф. Котлером. Різновиди маркетингової стратегії диференціації. Товарна диференціація. Сервісна диференціація. Диференціація персоналу. Диференціація на основі іміджу. Формування стратегії диференціації за Д. Джоббером. Створення конкурентної переваги із застосуванням маркетингового комплексу.

Сутність позиціонування. Основні завдання позиціонування. Ключові фактори успішного позиціонування. Види позиціонування за Г. Ассель. Альтернативні способи позиціонування за Дж. Вінд. Позиційна схема та етапи її побудови. Стратегія позиціонування за Ф. Котлером. Різновиди стратегій позиціонування. Надмірне позиціонування. Недостатнє позиціонування. Змішане позиціонування. Сумнівне позиціонування. Значення і місце позиціонування в маркетинговій діяльності підприємства.

ТЕМА 8. МАРКЕТИНГОВІ КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ

Сутність та рівні конкуренції. Поняття маркетингових конкурентних стратегій та їх класифікація. Різновиди конкурентних стратегій за А. Літлом. Різновиди конкурентних позицій фірми за М. Портером. Різновиди конкурентних стратегій за Д. Джоббером. Різновиди конкурентних стратегій за Ф. Котлером.

Маркетингові стратегії ринкового лідера. Стратегія збільшення місткості ринку. Стратегія захисту позицій. Стратегія збільшення ринкової частки та незмінної місткості ринку. Маркетингові стратегії компанії-претендента (челенджера). Фронтальний наступ. Флангова атака. Атака з метою оточення. Обхідний маневр. Партизанська атака. Маркетингові стратегії підприємств-послідовників. Стратегія компіляції. Стратегія імітації. Стратегія адаптації. Маркетингові стратегії компаній, що обслуговують ринкову нішу: сутність і значення в підприємницькій діяльності. Різновиди маркетингових стратегій “нішерів”.

5. Структура навчальної дисципліни

Назва теми	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	с	інд	с.р.		л	п	с	інд	с.р.
Тема 1. Сутність і сфера стратегічного менеджменту і маркетингу	9	2	-	1	-	6	9	1	-	-	8	
Тема 2. Аналіз маркетингового середовища в стратегічному менеджменті і маркетингу. Визначення конкурентних переваг.	9	2	-	1	-	6	10	1	-	1	8	
Тема 3. Маркетингова стратегічна сегментація	12	2	-	2	-	8	11	1	-	-	10	
Тема 4. Формування і вибір цільових сегментів підприємства	12	2	-	2	-	8	12	1	-	1	10	
Тема 5. Розроблення та вибір стратегічних альтернатив. Стратегії зростання. Стратегії диверсифікації. Стратегії консолідації	12	2	-	2	-	8	13	1	-	-	12	
Тема 6. Стратегічне управління портфелем бізнесу підприємства	12	2	-	2	-	8	13	1	-	-	12	
Тема 7. Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування	12	2	-	2	-	8	11	-	-	1	10	
Тема 8. Маркетингові конкурентні стратегії	12	2	-	2	-	8	11	-	-	1	10	
Усього годин	90	16	-	14	-	60	90	6	-	4	80	

6. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Сутність і сфера стратегічного менеджменту і маркетингу	1	-
2	Тема 2. Аналіз маркетингового середовища в стратегічному менеджменті і маркетингу. Визначення конкурентних переваг.	1	1
3	Тема 3. Маркетингова стратегічна сегментація	2	-
4	Тема 4. Формування і вибір цільових сегментів підприємства	2	1
5	Тема 5. Розроблення та вибір стратегічних альтернатив. Стратегії зростання. Стратегії диверсифікації. Стратегії консолідації	2	-
6	Тема 6. Стратегічне управління портфелем бізнесу підприємства	2	-
7	Тема 7. Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування	2	1
8	Тема 8. Маркетингові конкурентні стратегії	2	1
Разом		14	4

7. Теми практичних занять

Практичних занять на передбачено

8. Теми лабораторних занять

Лабораторних занять не передбачено

9. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Сутність і сфера стратегічного менеджменту і маркетингу	6	8
2	Тема 2. Аналіз маркетингового середовища в стратегічному менеджменті і маркетингу. Визначення конкурентних переваг.	6	8
3	Тема 3. Маркетингова стратегічна сегментація	8	10
4	Тема 4. Формування і вибір цільових сегментів підприємства	8	10
5	Тема 5. Розроблення та вибір стратегічних альтернатив. Стратегії зростання. Стратегії диверсифікації. Стратегії консолідації	8	12
6	Тема 6. Стратегічне управління портфелем бізнесу підприємства	8	12
7	Тема 7. Маркетингові стратегії диференціації та позиціонування	8	10
8	Тема 8. Маркетингові конкурентні стратегії	8	10
Разом		60	80

10. Індивідуальні навчально-дослідні завдання (в межах годин, відведених на СРС)

Індивідуальні навчально-дослідні завдання мають на меті поглибити, узагальнити і закріпити знання, які студенти отримують у процесі вивчення дисципліни «Стратегічний менеджмент і маркетинг» та набути вмінь і навичок застосування цих знань у практичній діяльності підприємств. Упродовж семестру студенти виконують шість ІНДЗ. Виконання кожного з завдань передбачає представлення письмового звіту, який залежно від змісту завдання повинен мати відповідні ілюстрації. Кожне ІНДЗ оцінюється за шкалою від двох до чотирьох балів.

11. Засоби діагностики результатів навчання та методів їх демонстрування

Важливою передумовою успішного засвоєння студентами теоретичних знань, умінь і набуття практичних навичок з курсу “Стратегічний менеджмент і маркетинг” є наполеглива, ритмічна робота над навчальною дисципліною протягом навчального семестру, своєчасне виконання ними усіх завдань, передбачених програмою.

Кожен студент в процесі вивчення дисципліни повинен засвоїти теоретичні питання лекцій, семінарських занять, питання самостійного вивчення курсу, вміти розв’язувати комплекс практичних завдань та виробити певні навички науково-дослідної роботи.

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

- стандартизовані тести;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- розрахункові роботи;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські наукові презентації та виступи на наукових заходах.

12. Форми поточного та підсумкового контролю

Поточний контроль здійснюється у формі опитування, тестування, експрес-контролю, контролю засвоєння навчального матеріалу, запланованого на самостійне опрацювання студентом тощо. При цьому студент набирає бали за роботу на семінарських заняттях, виконання самостійної та індивідуальної роботи. Студенти, які брали участь у науковій діяльності, отримують додаткові бали.

Підсумковий контроль проводиться у формі семестрового екзамену (відповіді на питання (письмові, тестові) та розв'язання практичних завдань).

Форми контролю результатів навчальної діяльності студентів та їх оцінювання

Форма контролю	Максимальна кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Усна відповідь, доповнення (робота в аудиторії)	7 x 1 бал = 7 балів	4 x 1,5 бала = 6 балів
Перевірка виконання практичних завдань	8 x 1,5 бала = 12 балів	6 x 2 бали = 12 балів
Контрольна робота (тести в <i>Moodle</i>)	8 x 2 бали = 16 балів	8 x 2 бали = 16 балів
Презентація та захист індивідуального навчально-дослідницького завдання	4 x 2 бали =8 балів 1 x 3= 3 бали 1 x 4= 4 бали Разом: 15 балів	4 x 2 бали =8 балів 1 x 3= 3 бали 1 x 4= 4 бали Разом: 15 балів
Іспит	50 балів	50 балів
Всього	100 балів	100 балів
Представлення результатів науково-дослідних робіт на студентських конкурсах, конференціях, олімпіадах тощо	бонусні бали (до 10 балів)	бонусні бали (до 10 балів)

13. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне опитування та самостійна робота								Разом
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	
4	4	4	4	5	5	5	4	35
ІНДЗ№1	ІНДЗ№2	ІНДЗ№3	ІНДЗ№4	ІНДЗ№5	ІНДЗ№6			
2	2	2	2	3	4			15
Іспит								50
Разом								100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	зараховано
82-89	B	
75-81	C	
68-74	D	
61-67	E	
35-60	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

14. Рекомендована література

Основна:

1. Басій Н.Ф. Стратегічний маркетинг: навчальний посібник / Н.Ф. Басій, Н.Р. Балук. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – 456 с.
2. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: [навчальний посібник] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – 2-е вид., випр. і допов. – К: Центр учбової літератури, 2004. – 400 с.
3. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. – М: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 270 с.
4. Дей Д. Стратегический маркетинг: Как завоевать и удержать лидерские позиции в эпоху глобальной конкуренции / Д. Дей. – [пер. с англ. В.Егоров]. – М:ЭКСМО, 2003. – 632 с.
5. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – 2-ге вид. – К: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
6. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Дойль. – [3-е изд.]. – [пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2004. – 544 с.
7. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. – К: Знання, 2015. – 287 с.
8. Ігнатєва І . А . Стратегічний менеджмент : підручник / І . А . Ігнатєва. - К: Каравела, 2008. - 480 с.
9. Корецький М.Х. Стратегічне управління: навчальний посібник. / М.Х. Корецький, О.І. Дацій, А.О. Дегтяр. – К: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
- 10.Кревенс Д. Стратегический маркетинг / Д. Кревенс. – М-СПБ.-К., 2003. – 752 с.
- 11.Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н.В. Куденко. – К: КНЕУ, 2006. – 152 с.
- 12.Мізюк Б.М. Стратегічне управління: [підручник] / Б.М. Мізюк. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Львів: Магнолія, 2008. – 392 с.
- 13.Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: [монографія] / В.В. Пастухова. - К: КНТЕУ, 2002. – 302 с.
- 14.Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Н.Ю. Подольчак. – 2-ге вид., зі змінами та доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016.- 424 с.
- 15.Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник / О.М. Скібіцький. – К: Центр учбової літератури, 2006. – 312 с .
- 16.Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент /Р.А. Фатхутдинов. – М: ЗАО «Бизнес-школа», 2015. – 275 с.
- 17.Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. - 2-ге вид., перероб. і допов. - К: КНЕУ, 2004. - 699 с.

18. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 2015. – 237 с.

Допоміжна:

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Д.А. Аакер. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г.Ассель; [пер. с англ. М.З. Штенгард]. – М: ИНФРА-М, 2001. – 804 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление. - 3-е изд., перераб. и доп. - М: Экономистъ, 2004. - 296 с.
5. Готельно-ресторанна справа : анот. бібліогр. покажч. / уклад. Ірина Свістельник. – Львів : [б. в.], 2017. – 21 с.
6. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга / Д. Джоббер. – [пер. с англ.]. – [уч. пособие]. – М: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
7. Котлер Ф. Маркетинговый менеджмент: [підручник] / Ф.Котлер., К.Л.Келлер, А.Ф.Павленко. – К: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
8. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – 2-ге вид., виправл., доповн. – К: Академвидав, 2007. – 464 с.
9. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – [пер. с фр.]. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
10. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін. ; за ред. А.О. Старостіної. – К: Знання, 2009. – 1070 с.
11. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж.О'Шонесси. - [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
12. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент: теорія та практика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г.В. Осовська, О.Л. Ішук, І.В. Жалінська. - К: Кондор; 2003. - 194с.
13. Польовська В. Т. Становлення спеціалістів зі спортивного маркетингу в Україні / Польовська В. Т., Холявка В. З. // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : матеріали XI Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів, 2016. – С. 216.
14. Польовська В. Т. Електронна комерція в Україні: маркетингові аспекти розвитку / Польовська В. Т., Холявка В. З., Василиця О. Б. // Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті та подоланні наслідків Чорнобильської катастрофи : матеріали XV Міжнар. наук. семінару. – Київ, 2016. – С. 223 – 226.
15. Портер М. Международная конкуренция / М.Портер. – [под ред. и предсл. В.Д. Щетинина]. – М: Международные отношения, 1993. – 896 с.
16. Расмел И.М. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для себя и своего бизнеса / И.М. Расмел. –

- [пер. с англ. М. Иванова, М. Фербера]. – М: Альпина-бизнес букс, 2003. – 194 с.
17. Томпсон А. А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов / пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
 18. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
 19. Шкарбун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: Теория, методология, практика. – [2-е изд.] – М: Дело, 2007. – 376 с.

Інформаційні ресурси інтернет:

1. Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Електронний каталог ЛДУФК імені Івана Боберського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://3w.ldufk.edu.ua>
3. Електронний репозитарій ЛДУФК імені Івана Боберського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.ldufk.edu.ua/>
4. Електронні ресурси Львівської наукової бібліотеки ім. Стефаніка НАН України. Електронний режим доступу: <http://www.lsl.lviv.ua/e-resources.htm>.
5. Електронні ресурси Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського. Електронний режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-resources>.
6. Електронний каталог Львівської обласної універсальної бібліотеки. Електронний режим доступу: http://lounb.ddns.net:4321/cgi-bin/irbis64r_11/cgiirbis_64.exe.
7. Сервіс для пошуку наукових джерел [Google Scholar](http://scholar.google.com.ua). Електронний режим доступу: <https://scholar.google.com.ua>.
8. Інтернет-портал про маркетинг, рекламу і ПР: <http://sostav.ua/section/advindustry/advcommunications/pr>