

## ГУРДЖИЯН КАРИНА ВЛАДИСЛАВІВНА



к.е.н., доцент кафедри маркетингу



e-mail: hurdzhyian.kv@gmail.com



### КВАЛІФІКАЦІЯ

**2015 р. - Київський національний торговельно-економічний університет**

Захист дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.

Тема дисертації: «Формування туристичними підприємствами лояльності споживачів».

**2009 р. - Київський національний торговельно-економічний університет**

Диплом магістра з відзнакою.

Спеціальність – «Маркетинг».

### ДОДАТКОВА ОСВІТА

2017 р. – сертифікат FCE (Cambridge), який підтверджує знання англійської мови на рівні B2

2017 р. – сертифіковані курси використання прикладних рішень «1С: Бухгалтерія 8 для України» та «1С: Управління торгівлею для України» в Центрі Сертифікованого Навчання ТОВ «Проком»

### ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ТА СТАЖУВАННЯ

2018 р. – Туреччина, «МСN Company», тема: «Формування лояльності відвідувачів підприємств готельного господарства»

2017 р. – Чехія, Празький інститут підвищення кваліфікації, тема: «Організація навчального процесу, наукові проекти та публікаційна діяльність в університетах Євросоюзу»

2017 р. – підвищення кваліфікації в Вищій школі педагогічної майстерності КНТЕУ

2014 р. – стажування в рекламній агенції ТОВ «БіБіЕс»

### ДОСВІД РОБОТИ



З 2009 р. – Київський національний торговельно-економічний університет, асистент, старший викладач, доцент кафедри маркетингу

З 2018 р. – заступник декана факультету торгівлі та маркетингу



2007-2011 р.р. – туристичне агентство «Ля Картаж», співвласник



2006-2007 р.р. – торговельне підприємство «Конріл», маркетолог



2006 р. – «Вімм-Білл-Данн», менеджер маркетингових досліджень

## **ДИСЦИПЛІНИ, ЯКІ ВИКЛАДАЮТЬСЯ**

«Управління лояльністю споживачів», «Прямий маркетинг». Автор понад 10 науково-методичних розробок.

## **СФЕРА НАУКОВИХ ІНТЕРЕСІВ**

Управління відносинами зі споживачами, методичні підходи до формування та утримання лояльності споживачів

## **ПЕРЕЛІК НАЙВАГОМІШИХ ПРАЦЬ**

### **Монографії:**

1. Ukrainian economy growth imperatives. Monograph/ A. Mazaraki, S. Melnichenko G. Duginets et al//Ukrainian economy growth imperatives – Prague: Coretex CZ SE, 2018. – 310 p. (розділ 2.3. E-public procurement in Ukraine (Електронні публічні закупівлі в Україні)” (Nataliia Tkachenko, Karyna Hurdzhyian, с. 180-193).
2. Соціально-етичний маркетинг: монографія / Є. В. Ромат, Г. В. Алданькова, К. В. Березовик та ін.; за загал. ред. А. А. Мазаракі та Є. В. Ромата. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Київ: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2017. – 372 с.
3. Соціально-етичний маркетинг: монографія / [А.А. Мазаракі, Є.В. Ромат, Г.В. Алданькова та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі та Є.В. Ромата. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2013. – с. 254-275.

### **Статті у наукових фахових виданнях:**

4. Гурджиян К.В. Програма лояльності: сутність та етапи створення / К.В. Гурджиян // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – Вип. 5 (120). – К., 2011. – с. 119-125.
5. Гурджиян К.В. Параметри оцінки лояльності споживачів / К.В. Гурджиян // Збірник наукових робіт. Управління розвитком. – № 4(101). – Х., 2011.– с. 217-218.
6. Гурджиян К.В. Методи оцінки лояльності споживачів / К.В. Гурджиян // Сталій розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал.– Вип. 3 (6). - Хмельницький, 2011. – с. 253-258.
7. Гурджиян К.В. Види лояльності споживачів / К.В. Гурджиян // Економіка. Управління. Інновації. [Електронне видання]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2012\\_1/PDF/12gkvvls.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12gkvvls.pdf).
8. Гурджиян К.В. Стан та тенденції розвитку CRM-систем в Україні та світі / К.В. Гурджиян // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – Хмельницький, 2013. - №2, Т.2 (198). – с. 38 – 41.
9. Гурджиян К.В. Інструменти формування лояльності споживачів туристичними операторами України / К.В. Гурджиян // Міжнародний науково-практичний журнал «Економіка та держава». – 2015. - № 5. – с. 71 – 77.

### **Статті у наукових періодичних виданнях інших держав та виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз:**

10. Гурджиян К.В. Развитие маркетинга лояльности на туристическом рынке Украины / К.В. Гурджиян // Экономика и предпринимательство. – Москва, 2013. - №4 (33). – с. 293 – 299.

11. Гурджиян К.В. Концептуальні підходи до формування лояльності споживачів туристичними підприємствами / К.В. Гурджиян // Yale Review of Education and Science. – Yale University Press, 2015. – №1 (16), Том 6. – с. 173-180.
12. Гурджиян К.В. Сутність та типи лояльності споживачів / К.В. Гурджиян // Економіка розвитку: науковий журнал. – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. - №2 (74). – с. 78-86.
13. Гурджиян К.В. Заохочення споживачів у програмах лояльності / К.В. Гурджиян // Вісник КНТЕУ.– КНТЕУ, 2017. - №1 (111). – с. 50-61.
14. Гурджиян К.В. Способи накопичення балів у програмах лояльності / К.В. Гурджиян // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2017. – № 3-4. – с. 180-186.
15. Maryna Korzh, Andriy Gaievskiy and Karyna Hurdzhyian (2017). Assessment of the enterprise marketing performance. Problems and Perspectives in Management (open-access), 15(4), 1-16. doi:10.21511/ppm.15(4).2017.01

#### **Публікації в науково-популярних виданнях:**

16. Гурджиян К.В. Маркетинг отношений: коммуникация предприятия с потребителем не всегда становится двусторонней / К.В. Гурджиян // Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – с. 32-36.
17. Способы накопления баллов в программах лояльности, или Как поощрить любовь покупателей // Журнал «Маркетинг и реклама». – 2017. – №7-8. – с. 40-48.
18. Gamification in the educational process // Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку європейської освіти». – Прага: Празький інститут підвищення кваліфікації, 2017. – с. 16-18.
19. Гурджиян Карина: «Зацікавити сучасного студента – задача непроста, але дуже цікава»: <http://www.gohigher.org/zatsikavyty-suchasnoho-studenta-zadacha-neprosta-ale-duzhe-tsikava>

#### **ГРАМОТИ**

- 2017 р. – за високі досягнення та значний особистий внесок у науково-педагогічну діяльність
- 2017р. – за високі результати в рейтингу «Викладач очима студентів» у 2016/2017 н.р. (4,9 балів)
- 2016 р. – за впровадження в навчальний процес інноваційних форм і методів навчання

#### **ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ**

##### **Знання іноземних мов:**

Англійська – розмовна та письмова (рівень B2, сертифікат FCE, 2017 рік);  
Французька – зі словником.

##### **Комп'ютерні навички:**

Ms Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Access), Prezi, MailChimp, SPSS, Corel Draw.

##### **Захоплення:**

Подорожі, кулінарія, спорт, мистецтво.