

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

	ДИСЦИПЛІНА «Практичний тренінг з digital-маркетингу»
	Дисципліна вільного вибору першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (у блоці «Практичний маркетинг»)
Спеціальності:	Для ОП 075 «Маркетинг»
Мова викладання:	Українська
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна):	5-50
Семестр, в якому викладається:	6
Кількість: кредитів ЄКТС академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота тощо)	3 кредити 90 годин, в т.ч. 44 год. лабораторних занять, 46 год. самостійної роботи
Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань:	Диференційований залік
Кафедра, що забезпечує викладання:	Підприємництва та маркетингу
Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження):	Дюк О. М., к.е.н.
Попередні вимоги для вивчення дисципліни (якщо доречно):	Вивчення даної дисципліни базується на попередньому освоєнні таких нормативних дисциплін «Digital-маркетинг», «Маркетинг» тощо.
Перелік компетентностей, яких набуде студент після опанування даної дисципліни:	ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримання знання предметної області маркетингу. СК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК 10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії:	Можуть займати посади, серед яких: Секція М: Професійна, наукова та технічна діяльність розділ 73 – Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, розділ 74.90 – Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н.в.і.у.) Посади пов'язані з економікою: Агенти з комерційних послуг та торговельні брокери; помічники керівників, офісні працівники; працівники служб обліку та постачання; комерсанти та продавці.
Особливості навчання на курсі:	Курс орієнтований переважно на практичне оволодіння відповідними навичками, уміннями, а не на високий рівень академічно-теоретичних знань.
Матеріально-технічне забезпечення:	Мультимедійні аудиторії, ноутбук
Лінк на дисципліну:	
Стислий опис дисципліни:	Мета навчальної дисципліни – формування у студентів знань та практичних навичок необхідних для просування компаній та продуктів через Інтернет та цифрові канали. Завдання навчальної дисципліни: формування теоретичних знань та практичних навичок роботи з інформаційними системами, програмами та додатками в системі діяльності бізнесу в інтернеті, а також: - отримання знань про зміст інструментів комплексу інтернет-просування та процесу формування бренду з використанням професійного програмного забезпечення; - оволодіння вміннями розробки основних прийомів просування і організації рекламних компаній в мережі Інтернет; - навички створення та підтримки функціонування сайтів, як невід'ємної частини процесу існування бізнесу в інтернеті.