

**Вищий навчальний заклад «Приватне акціонерне товариство
«Львівський інститут менеджменту»
Кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу
СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

«Е-МАРКЕТИНГ»

рівень вищої освіти	другий (магістерський) рівень
галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
спеціальність	073 «Менеджмент»
освітньо-професійна програма	«Менеджмент організацій і адміністрування»
кількість кредитів ЄКТС	4 (120 год.)
форма навчання	очна (денна), заочна
компонент освітньо-професійної програми	вибіркова
цикл підготовки	професійний
мова викладання	українська

Керівник курсу:

Прізвище, ім'я, по батькові викладача (викладачів), науковий ступінь, вчене звання	Стадник Мирослава Євгенівна, кандидат економічних наук, доцент
Контактний телефон	067-904-09-15
E-mail:	muroslava.lv@ukr.net
Адреса викладання дисципліни	вул. Ліська, 16, м. Львів, 79018 кафедра менеджменту та міжнародного бізнесу Львівський інститут менеджменту
Кафедра, за якою закріплена дисципліна	менеджменту та міжнародного бізнесу
Графік консультацій	згідно графіку консультацій

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Обсяг навчальної дисципліни

Кількість кредитів 4 / 120 год., із них:

Лекції (год.) – 26

Семінарські заняття (год.) – 13

Практичні заняття (год.) – 0

Самостійна робота (год.) – 81

Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік

Курс спрямований на інтеграцію знань, умінь та навичок з маркетингу підприємства та вивчення загальних закономірностей розвитку теоретичних концепцій електронного маркетингу, процесів оперативного та стратегічного управління маркетингом. Пандемія та карантинні обмеження посилили тренд на діджиталізацію, і це логічно. Світ стає глобальним, кордони стираються, щодня кількість користувачів в Інтернеті зростає. Ринок електронної комерції і онлайн-бізнесу в цілому розвивається величезними темпами. Це один із небагатьох секторів економіки, який показує позитивну динаміку навіть за часів криз. Драйвером цього ринку є електронний маркетинг, який включає такі напрямки роботи як SEO, контекстна реклама, SMM, медійна реклама і багато інших. Це революційні інструменти, які змінюють не тільки окремі галузі, а й економіки цілих країн.

Навчальний контент

№з/п	Теми	Результати навчання
1.	Основні типи маркетингової інформації, яка найчастіше використовується менеджерами.	знати: засоби використання нових інформаційних технологій, програмного забезпечення та загальних підходів при організації бізнесу в Інтернет; актуальні методи та інструменти оптимізації вебсайтів, розробляти механізми організації SEO-маркетингу, проводити повний SEO аудит, та на його основі використовувати оптимізацію для покращення загального пошукового рейтингу; основи процесу дослідження споживчих ринків і поведінки покупців, а також ринків підприємств і поведінки покупців-організацій, конкурентів; основи понять теорії електронної торгівлі. Покупка товарів та їх оплата в мережі Інтернет; сучасні інформаційні технології розв'язання задач з управління маркетингової діяльністю; основи контентної оптимізації. вміти: застосовувати прикладне програмне забезпечення, яке використовується більшістю вітчизняних та закордонних підприємств для збору та аналізу первинної маркетингової інформації, уміння створення графічного рекламного продукту та прийняття рішень в області управління маркетингом на підприємстві. уміння використовувати навички захисту конфіденційної інформації від конкурентів; здатність застосовувати методи і алгоритми збору та обробки інформації, необхідної для проведення аналізу ринку, поведінки споживачів, конкурентів та інших ринкових суб'єктів; здатність розробляти стратегії та оптимально вибирати інструменти та методи ефективного оптимізування веб-сайтів організації під видачу пошукових систем; здатність проводити аудит веб-сайту компанії та правильно розробляти стратегію просування.
2.	Переваги функціонування електронного бізнесу та електронної комерції. ERP-системи.	
3.	Просування товарів та послуг в соцмережах. Facebook. Instagram. Бізнес-сторінка у Facebook, SMM (SocialMediaMarketing), опцій для таргетингу (вибір цільової аудиторії), LinkedIn	
4.	Типи пошукових систем. Принципи користування пошуковими системами. Місце пошукової оптимізації в системі маркетингових знань.	
5.	Функціонал сайту. Тематична складова сайту. SEO аналіз сайту і відвідуваність. Аналіз акаунтів бренду в соціальних мережах. Партнерські програми	

Методичне забезпечення навчальної дисципліни

1. Навчальна та робоча програми.
2. Навчальний посібник, підручник, курс лекцій, презентації.

3. Методичні рекомендації до семінарських занять із курсу.
4. Методичні рекомендації до самостійної роботи студентів.
5. Завдання для контрольних робіт та питання на залік.

Компетентності та результати навчання згідно ОПП, формуванню яких сприяє дисципліна

Інтегральна компетентність:

ІК: Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог.

Загальні компетентності:

ЗК 01. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 02. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 03. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК 07. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Спеціальні компетентності:

СК 01. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

СК 02. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.

СК 04. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.

СК 09. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.

Програмні результати навчання:

ПРН 01. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

ПРН 02. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

ПРН 03. Проектувати ефективні системи управління організаціями.

ПРН 04. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї.

ПРН 05. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

ПРН 06. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

ПРН 08. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією.

ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

Політика оцінювання

Політика оцінювання знань здобувачів освіти здійснюється з дотриманням принципів доброчесності та студентоцентрованого підходу.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Роботи слід здавати у зазначені терміни. За порушення термінів здачі завдань знижується бал. Перескладання підсумкового контролю відбувається із дозволу навчального відділу за наявності поважних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування).

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проміжного та підсумкового контролю заборонене (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Політика щодо відвідування. Відвідування лекцій та практичних занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись дистанційно із погодженням викладача. За відвідування лекційних та практичних занять бали нараховуються за результатами тестування по темі лекції / практичного заняття.

Міждисциплінарні зв'язки

Пререквізити: базові знання з дисциплін: Інформаційні системи і технології, Маркетинг, що необхідні для опанування компетентностями.

Постреквізити: знання, отримані під час вивчення навчальної дисципліни, будуть використовуватись при проходженні переддипломної практики, написанні кваліфікаційної роботи та у практичній діяльності.

Рекомендована література

Базова:

1. Виноградова О. В., Дрокіна Н. І. Маркетингові технології управління Інтернет-проектами : навчальний посібник. Київ : ДУТ, 2019. 351 с.
2. Виноградова О. В., Совершенна І. О., Єсмаханова А. У. Особливості маркетингу взаємовідносин на ринку ІТ-аутсорсингу у воєний час. 2023. URL: <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/278604>
3. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ : КМ-Букс. 2019. 224 с.
4. Краус К. М., Краус М. Н., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля : навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
5. Основи Інтернет-маркетингу. Частина 2 : навчальний посібник / Н. Р. Кордзая. Херсон : Олді-плюс, 2018. 164 с.
6. Радченко Г. А. Саїдова Г. О. Контент-маркетинг як дієва складова просування бізнесу. *Проблеми системного підходу: зб. наук. праць*. Київ : НАУ, 2019. Випуск 2 (70) / 2019 (Част. 1). С. 144-149

Допоміжна:

1. Рабей Н. Р. Актуальність дослідження тенденцій розвитку інструментів інтернету в маркетинговій діяльності підприємства. *Wiadomości o postępie naukowym i*

rzeczywistych badaniach naukowych współczesności: збірник наукових праць з матеріалами Міжнародної наук. практ. конф., Краків, 17 червня 2019 р. Краків, 2019. Т. С. 26-28. URL: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3484736>.

2. Багрин Ю. Інтернет як новий маркетинговий канал. Маркетинг і реклама. 2019. № 1. С. 2–5.
3. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу : монографія. Київ : Наук. думка, 2018. 196 с.

Інформаційні ресурси:

1. Кінас І.О. Електронний маркетинг // Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця [Електронний ресурс]. URL: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=9051>
2. Електронний каталог Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. URL: www.nbuv.gov.ua.
3. Електронний каталог Харківської державної наукової бібліотеки імені В. Г. Короленка. URL: <http://korolenko.kharkov.com>.