

Тренінг-курс «Інтернет-торгівля та SMM»

Викладач: Лопатін А. О. Татенко Ю. В.

В результаті опанування курсу студент повинен знати:

- ✓ особливості різних соціальних медіа та специфіку побудови комунікаційної стратегії для кожної з них;
- ✓ понятійний та категорійний апарат щодо нових медіа;
- ✓ основні принципи та відмінності нових медіа порівняно з традиційними;
- ✓ технологію просування сайту, продукту, персони у соціальних медіа.

уміти:

- ✓ визначити цільову аудиторію, завдання та комунікативну стратегію у соціальних мережах;
- ✓ розробити програму просування для певного продукту, компанії у соціальних мережах;
- ✓ формувати вектори контенту для наповнення сторінок чи спільноти у соціальних мережах;
- ✓ провести моніторинг соціальних мереж;
- ✓ оцінити ефективність рекламних та PR заходів у соціальних мережах; проаналізувати параметри сайту та надати пропозиції з його.

Формат: дисципліна циклу професійної підготовки

Обсяг: 6 кредитів ECTS, 30 годин лекційних та 30 годин групових занять, 120 годин самостійної роботи; 34 % аудиторного навантаження.

Мета: формування системи теоретичних і практичних знань з інтернет торгівлі та SMM, які дадуть змогу студентам та фахівцям професійно здійснювати свою діяльність у сучасному динамічному глобальному середовищі; оволодіння базовими навичками в сфері інтернет торгівлі, зокрема основами функціонування інтернет, правовими аспектами електронної комерції, а також сучасних електронних платіжних систем, опанування студентами соціального медіа маркетингу з метою використання у своїй майбутній професійній діяльності.

Тематика курсу:

Тема 1. Теоретичні основи електронної комерції

Тема 2. Віртуальні підприємства

Тема 3. Принципи організації та управління Інтернет-магазином

Тема 4. Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони

Тема 5. Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків

Тема 6. Електронна підтримка покупців у споживацькому секторі

Тема 7. Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет

Тема 8. Вступ до соціального медіа маркетингу

Тема 9. Етапи створення СММ кампанії

Тема 10. Моніторинг соціальних мереж

Тема 11. Оцінка ефективності СММ кампанії

Тема 12. Інтернет аудиторія України та цифрові маркетингові комунікації

Тема 13. Тенденції розвитку соціальних мереж

Тренінг-курс «Інтернет-торгівля та SMM»

Компетентності:

- ЗК 1.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
- ЗК 5.** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій
- ЗК 8.** Здатність виявляти ініціативу та підприємливість
- СК 2.** Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення та функціонування бізнесу, в т.ч. у сфері послуг, підприємницьких, торговельних і біржових структур
- СК 5.** Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг у сфері бізнесу, підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності
- СК 9.** Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності бізнесу, в т. ч. у сфері послуг, підприємницьких, торговельних і біржових структур
- СК 13.** Здатність застосовувати сучасні інформаційні, комунікаційні та інтелектуальні технології в управлінні діяльністю суб'єктів підприємства, в т. ч. у сфері послуг, торговельних і біржових структур

Програмні результати:

- ПРН 2.** Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій у бізнесі, в т. ч. у сфері послуг, підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності
- ПРН 4.** Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
- ПРН 5.** Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
- ПРН 7.** Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати
- ПРН 11.** Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці, зокрема у бізнесі, в т. ч. у сфері послуг
- ПРН 12.** Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування бізнесу, в т. ч. у сфері послуг, підприємницьких, торговельних і біржових структур
- ПРН 14.** Вміти застосовувати інноваційні підходи у бізнесі, в т. ч. у сфері послуг, підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності
- ПРН 15.** Оцінювати характеристики товарів і послуг у сфері бізнесу, підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів
- ПРН 17.** Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності бізнесу, в т. ч. у сфері послуг, підприємницьких, торговельних і біржових структур, розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх і внутрішніх впливів
- ПРН 19.** Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності бізнесу, в т. ч. у сфері послуг, підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури та чинних правових норм
- ПРН 23.** Застосовувати сучасні інформаційні, комунікаційні та інтелектуальні технології в управлінні діяльністю суб'єктів підприємства, в т. ч. у сфері послуг, торговельних і біржових структур

Тренінг-курс «Інтернет-торгівля та SMM»

Оцінювання та види робіт:

Дискусії, розрахункові завдання, кейси проводяться в малих групах під час практичних занять за їх тематикою. Враховується правильність, точність, змістовність, вміння висловити власну точку зору та обґрунтувати на основі теоретичних положень, норм законодавства, статистичних даних, аналітичних матеріалів - до 25 балів протягом семестру

Творчо-проектне завдання передбачає командну роботу з обґрунтування бізнес-ідеї у сфері інтернет-торгівлі та розробку проекту її втілення з урахуванням маркетингової, функціональної/технологічної та фінансової складових - 25 балів

Підсумковий спіч проводиться за результатами творчо-проектного завдання у формі виступу з презентацією та відповідей на питання аудиторії. - 10 балів

Екзамен – 40 балів

Матеріально-технічне забезпечення:

Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);

Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi;

OS: Windows, Android, iOS;

Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge;

Програмне забезпечення: Word, Excel, PowerPoint; Skype,

Zoom, Google Meet; GantProject; Бітрікс24 CRM; Trello

Система електронного навчання Moodle 3.9;

Тренінгова аудиторія (дошка, фліпчарт, комплект канцелярського приладдя для творчості: маркери, олівці, стікери, кольоровий папір, клей, ватман, блокнот для фліпчарту)

Академічна доброчесність:

передбачає індивідуальне виконання практичних завдань, контрольних робіт. У разі наявності текстових збігів, копіюванні або фальсифікації даних, робота не буде зараховуватися.