

**КАТАЛОГ ВИБІРКОВИХ ДИСЦИПЛІН ЦИКЛУ ПРОФЕСІЙНОЇ ТА ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 075 «Маркетинг»  
на 2021/2022 н.р.**

Кафедра, яка пропонує дисципліну	Викладач, який буде викладати дисципліну		Назва загальної компетентності, на розвиток якої спрямована дисципліна	Результати навчання	Методи викладання, які пропонуються (лекції, практики, командна робота, семінар, проектна робота, проблемні заняття тощо)	Рівень освіти, для якого пропонується дисципліна	Перелік галузей знань / спеціальність, для яких пропонується дисципліна	Максимальна кількість студентів, які можуть записатися на дисципліну *	Вхідні вимоги до студентів, які хочуть обрати дисципліну / до аудиторії	Обмеження щодо семестру вивчення
	Лекції	Семінарські та практичні заняття, лабораторні роботи								
<b>1. Комерційна діяльність посередницьких підприємств</b>										
Маркетингу	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри, Сигида Л.О., к.е.н., доцент кафедри	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри, Сигида Л.О., к.е.н., доцент кафедри	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	1) розв'язувати проблеми, пов'язані з організацією діяльності та розвитком посередницьких підприємств, знаходити шляхи збільшення прибутку; 2) знати сутність і зміст сучасних концепцій та теоретико-методичних засад посередницької діяльності, прогресивні форми організації посередницьких	Лекції, практики, командна робота, ділові ігри, проектна робота, кейс-методи	Перший (бакалаврський)	Спеціальність 075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Знання основ маркетингу	3-4

				<p>підприємств на національному та світовому ринках;  3) формувати ефективні комунікації з постачальниками та клієнтами посередницьких підприємств;  4) самостійно ініціювати створення посередницьких підприємств або пошук нових напрямів діяльності для існуючих на національному і світовому ринках, відповідати за їх реалізацію.</p>						
<b>2. Ефективні комунікації</b>										
Маркетингу	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри,	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри,	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій	<p>1) знати принципи ефективної міжособистісної комунікації, шляхи виходу з конфліктних ситуацій;  2) володіти навичками ділової комунікації, тайменеджменту;  3) розробляти та проводити заходи з комунікаційної</p>	Лекції, практики, командна робота, проблемні завдання, кейс-методи, ділові ігри	Перший (бакалаврський)	Спеціальність 075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Знання основ маркетингу	3-4

				діяльності підприємства; 4) формувати систему стимулювання та просування продукції на ринку						
<b>3. Паблік рилейшнз</b>										
Маркетингу	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри,	Хоменко Л.М., викладач-стажист	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	1) Вміти логічно та послідовно застосовувати методи паблік рилейшнз до персоналу промислового підприємства, комерційної організації, посередника, споживача, електорату, окремої групи людей. 2) Бути здатними розробити ПР-кампанію будь-якого напрямку. 3) Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані ПР-рішення в різних галузях життєдіяльності людини. 4) Знати теоретичні	Лекції, практика, дискусії, командна робота, кейс-стаді	Перший (бакалаврський)	Спеціальність 075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Знання основ маркетингу	3-4

				основи функціонування піар-діяльності на підприємстві						
<b>4. Сучасні інструменти маркетингу: чат-боти та месенджери</b>										
Маркетингу	Люльов О.В, д.е.н., доцент	Пімоненко Т. В., д.е.н., доцент;  Ус Я. О., викладач-стажист	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу	1) Знати основи використання чат-ботів 2) Вміти використовувати основний функціонал чат-ботів для Telegram, Viber, Facebook Messengers. 3) Знати основи месенджер-маркетингу	Лекції, практики, командна робота, проблемні заняття, дискусії	Перший (бакалаврський)»	Спеціальність 075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Знання основ маркетингу	3-4
<b>5. Прогнозування та планування у маркетингу</b>										
Маркетингу	Росохата А. С., к.е.н., ст. викладач	Росохата А. С., к.е.н., ст. викладач	Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.	1) Використовувати сучасні концепції теоретичних та практичних аспектів комплексного формування маркетингових ідей від побудови гіпотез до створення плану конкретних дій 2) Застосовувати сутність і зміст сучасних концепцій та теоретико-методологічних	Лекції, практики, командна робота, ділові ігри, кейс-методи	Перший (бакалаврський)»	Спеціальність 075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Знання основ маркетингу	3-4

				<p>засад прогнозуван-ня розвитку перспективних напрямів в маркетингу та планування реалізації об'єктів маркетингової діяльності з позиції внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування суб'єкту</p> <p>3) Організовувати процес прогнозування та планування в маркетингових складових, та вирішувати при цьому комплексні проблеми пов'язані з цим, творчо удосконалювати існуючі та створювати нові знання щодо орієнтування на потреби ринку, просування, формування попиту та комерціалізації об'єктів маркетингової діяльності</p>						
--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--

