

КАТАЛОГ ВИБІРКОВИХ ДИСЦИПЛІН ЦИКЛУ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ 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	Семинарські та практичні заняття, лабораторні роботи								
1. Modern marketing techniques: Google Ads										
Marketing	Lyulyov O., Dr. Sc. Associate Professor	Pimonenko T., Dr. Sc. Associate Professor	Ability to search, process and analyze information from different source	1) to be able to develop the different types of the effective advertising companies in Google Ads 2) to be able to plan the budget of advertising in Google Ads 3) to be able to identify the KPI of advertising companies	lectures, trainings, teamwork, case studies, e-learning	Master	075 Marketing	Lectures - not more than 60 students, Training - not more 30 students	No special skills required	2-3

2. Marketing for SMEs

Marketing	Pimonenko T., Dr. Sc. Associate Professor	Lyulyov O., Dr. Sc. Associate Professor	Ability to justify and make decisions.	1) Understanding the main concept of marketing for SMEs; 2) Understanding the main opportunities in the labor market; 3) Ability to use of basic EU terminology	lectures, trainings, teamwork, case studies, e- learning	Master	075 Marketing	Lectures - not more than 60 students, Training - not more 30 students	No special skills required	2-3
-----------	--	---	--	---	--	--------	---------------	---	----------------------------------	-----

3. Некомерційний маркетинг

Маркетингу	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри	Сагер Л.Ю., к.е.н., доцент кафедри	Здатність формулювати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативн ість і ефективність її функціону- вання	1) визначати оптимальні варіанти управління некомерційною маркетинговою діяльністю підприємства; 2) формулювати цілі, розробляти стратегію і тактику для їх досягнення, забезпечувати і контролювати впровадження розроблених заходів некомерційного маркетингу; 3) проводити вибір цільової аудиторії і підбір методів впливу;	Лекції, практики, командна робота, кейс- методи, дискусії	Другий (магістерсь- кий)	075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Особливі навички не потрібні	2-3
------------	--	--	--	--	---	--------------------------------	------------------	--	------------------------------------	-----

				4) формувати ефективні комунікації з контактними аудиторіями; 5) самостійно ініціювати створення некомерційних організацій або пошук нових напрямів діяльності для існуючих на регіональному та державному рівнях, відповідати за їх реалізацію.						
--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--

4. Маркетинг інтелектуальних продуктів

Маркетингу	Старченко Л. В., к.е.н., доц.	Старченко Л. В., к.е.н., доц	Здатність приймати обґрунтовані рішення.	1) Знати специфіку та особливості інтелектуальних продуктів; 2) Знати та вміти використовувати інструменти маркетингу інтелектуальних продуктів. 3) Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингу інтелектуальних	Лекції, практики, командна робота, кейс-методи, дискусії	Другий (магістерський)	075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів		Особливі навички не потрібні
------------	-------------------------------	------------------------------	--	---	--	------------------------	---------------	---	--	------------------------------

				продуктів з урахуванням крос- функціонального характеру її реалізації						
5. Контент-маркетинг										
Маркетингу	Мінченко М.Г. к.е.н., доцент кафедри	Мінченко М.Г., к.е.н., доцент кафедри	Здатність формува ти систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативні сть і ефективність її функціонуван ня	1) Знати ключові концепції і інструменти контент- маркетингу 2) Знати специфіку і основні аспекти ведення спільнот, включаючи розробку стратегічного і креативного підходу до ведення спільнот. 3) Знати специфіку, переваги та недоліки розширеного пулу інструментів контент- маркетингу. 4) Формулювати роль контент- маркетингу в digital екосистемі і способи вимірювання ефективності	Лекції, практики, командна робота, кейс- методи, дискусії	Другий (магістерсь- кий)	075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Особливі навички не потрібні	2-3

				контент-маркетингу в структурі інтегрованих комунікацій						
6. Дизайн мислення										
Маркетингу	Росохата А.С, к.е.н., ст.викладач кафедри	Росохата А.С, к.е.н., ст.викладач кафедри	Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування	1) Знати специфіку та особливості процесів пізнання та генерування нових ідей; 2) Знати та вміти використовувати інструменти креативного мислення в маркетингу. 3) Вміти розробляти стратегію і тактику процесів пізнання в маркетингу	Лекції, практики, командна робота, кейс-методи, дискусії	Другий (магістерський)	075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Особливі навички не потрібні	2-3
7. Customs relationship										
Marketing	Saher L., PhD, Associate Professor	Saher L., PhD, Associate Professor	Ability to make informed decisions; Interpersonal skills	1) understand and appreciate the nature and scope of business, and the role of business in society, internationally and within each	Lectures, trainings, teamwork, case studies, business games	Master	075 Marketing	Lectures - not more than 60 students, Training - not more 30 students	No special skills required	2-3

				<p>candidate's own country;</p> <p>2) evaluate business behaviour from the perspective of a range of stakeholders including owner/ shareholder, manager, employee, customer, supplier, lender and government;</p> <p>3) develop an awareness of the political, economic, social, technological, legal, environmental and ethical issues associated with business activity;</p> <p>4) develop quantitative, problem-solving, decision-making and communication skills.</p>						
--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--

8. Технологічний маркетинг та трансфер технологій

Маркетингу	Артюхов А.Є., к.т.н., доцент	Артюхов А.Є., к.т.н., доцент	Здатність генерувати нові ідеї (креативність).	1. Здатність визначати основні напрями технологічного маркетингу та трансферу технологій	Лекції, практики, командна робота, проблемні заняття, рольові ігри, кейс-стаді,	Другий (магістерський)	075 Маркетинг	Лекції – до 60 студентів Практичні заняття – до 30 студентів	Особливі навички не потрібні	2-3
------------	------------------------------	------------------------------	--	--	---	------------------------	---------------	---	------------------------------	-----

				<p>2. Здатність коректно представляти результати наукових досліджень у вигляді розробок, методик тощо в мережах трансферу технологій;</p> <p>3. Здатність підготувати пропозиції на отримання фінансування від міжнародних організацій, наукових фондів тощо на впровадження розробок на ринок технологій</p> <p>4. Здатність володіти методами просування розробок на ринок, пошуком конкретних покупців нових розробок</p>	<p>дискусії, e-learning</p>					
--	--	--	--	--	-----------------------------	--	--	--	--	--