

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ «ПОЛТАВСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра менеджменту

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Тренінг «Розвиток Influencer-менеджменту: блогери та лідери думок»»

на 2021-2022 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	Для всіх спеціалізацій
Спеціальність	Для всіх спеціальностей
Галузь знань	073 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну, науковий ступінь і вчене звання, посада

Гуреєва Майя Юріївна,
асистент кафедри менеджменту

Контактний телефон	+38-096-339-28-21
Електронна адреса	mayagoureeva@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна: http://www.mened.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 09.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Дисципліна має на меті вивчення відповідних соціальних факторів, що впливають на бренд лідерів думок. Розвиток навичок управління стосунками лідерів думок: від укладання контрактів до курації контенту, та визначення рентабельності інвестицій своїх кампаній.
Тривалість	1 семестр/120 годин (лекції 16 год., практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
Форми та методи навчання	Міні - лекції та практичні заняття в аудиторії у формі тренінгу та виїзні, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль виконання навчальних завдань; виконання завдань самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: залік (ПМК)
Базові знання	Наявність базових знань з менеджменту, маркетингу, інформаційних технологій.
Мова викладання	Українська, англійська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
ПР 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї; ПР 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність; ПР 7. Виявляти навички формування, управління та розвитку креативного потенціалу організації, управління інноваційною діяльністю організації; ПР 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи ПР 16. Демонструвати вміння взаємодіяти з людьми та впливати на їх поведінку	ЗК2. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Influencer-менеджери, їх функції та значення в управлінні цифровим бізнесом		
Тема 1. Сутність Influencer-менеджменту, предмет та об'єкт	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 1, підготовка до практичного заняття №1, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 2. Історія виникнення і розвитку соціальних мереж та їх значення для цифрового менеджменту	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 2, підготовка до практичного заняття №2, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 3. Функції Influencer-менеджерів, як агентів лідерів думок	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 3, підготовка до практичного заняття №3, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Модуль 2. Інструментарій роботи Influencer-менеджерів		
Тема 4. Social Media Marketing	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 4, підготовка до практичного заняття №4, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 5. Створення контент-портфоліо та відповідність бренду	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 5, підготовка до практичного заняття №5, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)

	модульна робота	
Тема 6. Визначення та фіксація впливу лідерів думок на аудиторію: методи та інструментарій	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 6, підготовка до практичного заняття №6, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 7. CRM та IRM-системи та управління клієнтським досвідом	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 7, підготовка до практичного заняття №7, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 8. Просування товарів і послуг за участі лідерів думок	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 8, підготовка до практичного заняття №8, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Модуль 3. Особливості роботи в епоху діджиталізації		
Тема 9. Етика цифрового спілкування	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 9, підготовка до практичного заняття №9, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)
Тема 10. Майбутнє блогінга	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 10, підготовка до практичного заняття №10, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)

Інформаційні джерела

1. Cloris Kylie. Beyond Influencer Marketing: Create Connections with Influential People to Build Authority, Grow Your List, and Boost Revenue. LLC (April 24, 2018). 278 с.
2. Gundi Gabrielle. Influencer Fast Track: From Zero to Influencer in the next 6 Months!: 10X Your Marketing & Branding for Coaches, Consultants, Professionals & Entrepreneurs (Influencer Marketing & Branding). Independently published, 2018. 233 с.
3. Levin Aron. Influencer Marketing for Brands: What YouTube and Instagram Can Teach You About the Future of Digital Advertising 1st ed. Edition. Apress, 2019. 175 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд.: Пер. з англ. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2005. 464 с.
5. Крикавський Є. В., Дейнега І.О., Дейнега О.В., Лорві І.Ф. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 380 с. (Серія Світ маркетингу та логістики». Вип.8).
6. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник / За ред. Штефаніча Дмитра Андрійовича. Тернопіль: Економічна думка, 2015. 241 с.
7. Реймонд М. Исследование трендов. Практическое руководство. Манн, Иванов и Фербер, 2020. 240 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- **Політика щодо термінів виконання та перескладання:** завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.

- Політика щодо відвідування:

відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем. Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (1 бал); захист домашнього завдання (5 балів); обговорення матеріалу занять (2 бали); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (3 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-8): відвідування занять (1 бал); захист домашнього завдання (5 балів); обговорення матеріалу занять (2 бали); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (3 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом за семестр	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре