

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ «ПОЛТАВСЬКИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»  
Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра менеджменту

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

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

на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	
Спеціальність	
Галузь знань	
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

**Гурєва Майя Юріївна,**  
асистент кафедри менеджменту

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

#### Опис навчальної дисципліни

<b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>	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.
<b>Тривалість</b>	5 кредитів/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Міні - лекції та практичні заняття в аудиторії у формі тренінгу та візні, самостійна робота поза розкладом
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль виконання навчальних завдань; виконання завдань самостійної роботи; тестування. Підсумковий контроль: залік (ПМК)
<b>Базові знання</b>	Наявність базових знань з менеджменту, маркетингу, інформаційних технологій.
<b>Мова викладання</b>	Українська, англійська

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

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

**Тематичний план навчальної дисципліни**

<b>Назва теми</b>	<b>Види робіт</b>	<b>Завдання самостійної роботи у розрізі тем</b>
<b>Модуль 1. Сутність Influencer-менеджменту; методи та інструменти роботи з лідерами думок</b>		
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. Як створити стратегію впливу	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)
Тема 4. Метавесвіт: поняття, різновиди та особливості використання в роботі з інфлюенсерами	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. Підписи та хештеги	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	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)

Тема 6. Цифрова етика	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. Аналітика соціальних мереж. ROI 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)

### 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, 2012. 464 с.
5. Пискорски М. Аккаунт. Реактивное продвижение в социальных сетях. Издательство «Эксмо» ООО, 2018. 416 с.
6. Сінгер П.В. Війна лайків. Зброя в руках соціальних мереж. Пер.з англ. Я. Лебеденко. КСД, 2019. 319 с.
7. Сенаторов А. Контент-маркетинг. Стратегии продвижения в социальных сетях. Альпина Паблишер, 2018. 153 с.
8. Реймонд М. Исследование трендов. Практическое руководство. Манн, Иванов и Фербер, 2020. 240 с.
9. Щербаков С.А. Партизанский маркетинг в социальных сетях. Инструкция по эксплуатации SMM-менеджера. Питер Пресс, 2015. 208 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: студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність» ([http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya\\_pro\\_akademichnu\\_dobrochesnist\\_2020.pdf](http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrochesnist_2020.pdf)); 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: Положення про зарахування результатів неформальної освіти, <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>.

### Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

<b>Види робіт</b>	<b>Максимальна кількість балів</b>
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 (5 бали); ПМР (10 балів); ПМК (залік)	100
Разом	100

**Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни**

<b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b>	<b>Оцінка за шкалою ЄКТС</b>	<b>Оцінка за національною шкалою</b>
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
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