

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«SMM-технології в міжнародному бізнесі»
на 2024-2025 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	Міжнародний бізнес
Спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
Галузь знань	29 Міжнародні відносини
Ступінь вищої освіти	бакалавр

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

Єжель Юрій Олексійович
асистент кафедри міжнародної
економіки та міжнародних
економічних відносин

Контактний телефон	066-149-11-13
Електронна адреса	jezhelyj@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.memev.puet.edu.ua/stud.php он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	-

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Метою навчальної дисципліни «SMM-технології в міжнародному бізнесі» є формування у фахівців з міжнародного бізнесу професійних комунікативних якостей, які забезпечать реалізацію всіх функцій їх професійної діяльності. Розкриття сутності та можливостей соціальних мереж у світовому масштабі, вивчення та аналіз основних інструментів та платформ, які використовуються в міжнародному бізнесі.
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; виконання домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; виконання проектних завдань з використанням програмного забезпечення;

	тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: залік (ПМК).
Базові знання	Наявність широких знань з маркетингу, економіки, міжнародної торгівлі, менеджменту, основ інформаційних технологій, аналітики та статистики, крос-культурних комунікацій.
Мова викладання	Українська.

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.</p> <p>Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.</p> <p>Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.</p> <p>Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.</p> <p>Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.</p>	<p>Здатність планувати та управляти часом.</p> <p>Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>Здатність спілкуватися іноземними мовами.</p> <p>Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.</p> <p>Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>Уміння бути критичним та самокритичним.</p> <p>Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції.</p> <p>Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.</p> <p>Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.</p> <p>Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.</p>

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Основи та аналіз використання SMM-технологій в міжнародному бізнесі		
Тема 1. Вступ до SMM-технологій в міжнародному бізнесі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 2. Соціальні мережі та їх роль в розвитку бізнесу.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 3. Поведінка споживачів у соціальних мережах.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 4. Особливості створення контенту для міжнародної аудиторії.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 5. Міжнародні рекламні стратегії в соціальних мережах.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. Поточна модульна робота	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Модуль 2. Оптимізація та застосування SMM-технологій в міжнародному бізнесі		
Тема 6. Рекламний інструментарій соціальних мереж.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 7. Технології просування	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
бізнесу в соціальних мережах та месенджерах.	навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 8. Ключові показники ефективності (KPI) в SMM.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 9. Взаємодія з інфлюенсерами як складова ефективності SMM-кампаній.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.
Тема 10. Оцінка результативності SMM-кампаній.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. Поточна модульна робота	Виконати завдання для самостійної роботи. Опрацювати матеріали, рекомендовані викладачем, за темою.

Інформаційні джерела

1. Альтер А. Нездоланні. Про технології, які призводять до звикання, і про бізнес, який тримає на гачку (MIM). Book Chef, 2017. 352 с.
2. Бойчук І. В., Музика О. М. Інтернет в маркетингу : підручник. К.: Центр учбової літератури, 2019. 512 с.
3. Гансен А. Інстамозок. Як екранна залежність призводить до стресів і депресії. Наш Формат, 2020. 200 с.
4. Гелліген Б., Шах Дж. Вхідний маркетинг: приваблюйте, залучайте і радуйте клієнтів онлайн. Харків. Фабула, 2020. 240 с.
5. Дмитро Кудряшов Д, Євген Козлов Є. Адміністратор Instagram. Керівництво із заробітку. Book Chef, 2019. 320 с.
6. Єжелій Ю. Сучасні тенденції цифрової трансформації міжнародного бізнесу. Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації»: Зб. наук. праць. Переяслав, 2023. Вип. 90. С. 22-24.
<http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/12909>.
7. Каплунов Д. Нейрокопірайтинг. Харків. Фабула, 2018 352 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. К : КМ-Букс. 2018. 208 с.
9. Курбан О. В., Курбан С. О. Нейромаркетинг. Реклама, PR, digital-marketing, брендинг : навчальний посібник. Видавництво «Білий тигр», 2019.

148 с.

10. Лазоренко Т.В., Пашук Л. В., Єжелій Ю. О. (2023) Проблеми комплексної оцінки впливу глобальних підприємницьких структур на розвиток національної економіки. Економіка. Фінанси. Право: Аналітик. Київ. № 7`2023. С. 10-16. <http://efp.in.ua/uk/journal-item/354>.

11. Литовченко І. Л., Пилипчук В. В. Інтернет-маркетинг. Київ : ЦУЛ, 2017, 184 с.

12. Макарова М. В. Електронна комерція: посібник. К.: Академія, 2016. 272 с.

13. Маккі Р., Джерас Т. Сторіноміка маркетинг у пострекламну епоху. Vivat, 2019. 240 с.

14. Мартін Т. Посібник The Financial Times зі стратегії для соціальних медіа. Харків. Фабула, 2020. 304 с.

15. Ньюзум Е. Гучніше! Як створювати круті подкасти. Vivat, 2022. 336 с.

16. Сичук Д. Л., Єжелій Ю. О. Розвиток електронної комерції в міжнародному бізнесі: переваги та виклики. Тези доповідей XLVI Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2022 рік «Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті» (м. Полтава, 25 квітня 2023 р.). Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 154-206. <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/12900>.

17. Траут Д., Рівкін С. Диференційоюся або помри. Харків. Фабула, 2019. 240 с.

18. Філіна О. Facebook-ефект для бізнесу та самопіару. Книга-тренінг для просування у Facebook. Київ : «Агенція. Айпію», 2014. 180 с.

19. Холідей Р. Маркетинг майбутнього. Як гроуз-хакери змінюють правила гри. Київ : Наш формат, 2018. 104 с.

20. Шестакова А. В. SMM та аналітика ринку : навч. посібн. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2021. 215 с.

21. Шпилик С. В., Вовчук О. М. Facebook як ефективний маркетинговий інструмент розвитку бізнесу. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2018. № 2. С. 106–113.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. 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).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizaciyu-osvitnogo-proczesu.pdf>.

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти <https://puet.edu.ua/wp->

[content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf](https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf).

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості
<https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>.

Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf.

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 щодо академічної доброчесності. Студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність»; 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.

В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf.

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf.

Положення про запобігання випадків академічного плагіату
<https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>.

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf.

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти
https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf.

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>;

інфографіка (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita>.

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій
<https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyly-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>.

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidscontr.pdf.

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції
<https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi>.

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet>.

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet>.

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi>.

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyedyalnosti>.

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (2 бали); виконання домашнього завдання (10 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (10 балів); завдання самостійної роботи (10 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-10): відвідування занять (2 бали); виконання домашнього завдання (10 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (10 балів); завдання самостійної роботи (10 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	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
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