Код та назва дисципліни/ Назва дисципліни англійською мовою	**1-D3-073-2-01 Клієнтський менеджмент в проєктах digital-маркетингу / Client management in digital marketing projects**
Рекомендується для галузі знань (спеціальності,освітньої програми)	*Для спеціальностей усіх галузей знань*
Кафедра(зазначити офіційний шифр)	міжнародного менеджменту
П.І.П.НПП (за можливості)	_
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
Курс,семестр (в якому буде викладатись)	2-4 курси (1,2 семестр)
Мова викладання	українська
Пререквізити(передумови вивчення дисципліни)	Базові знання з основ менеджменту, маркетингу, розуміння сучасних інтернет-технологій та цифрових комунікацій, знання основ маркетингу та принципів роботи соціальних мереж і пошукових систем.
Чому це цікаво/треба вивчати	Це практичний курс сучасного цифрового менеджменту. Дисципліна навчає бути ефективною сполучною ланкою між замовником (клієнтом) та командою виробництва (дизайнерами, розробниками, таргетологами). Студенти опанують мистецтво правильного брифінгу, навчаться перетворювати хаотичні побажання клієнта на чіткі технічні завдання, розраховувати прибутковість окремих послуг та керувати термінами реалізації проєктів (Web, SEO, SMM, PPC) у професійному середовищі.
Перелік тем з дисципліни	Ролі в диджитал-агентстві: чим відрізняється Account від Project-менеджера. Робота з клієнтом: вхідний бриф, зняття запиту та формування комерційної пропозиції. Декомпозиція диджитал-послуг: етапи виробництва сайту, налаштування реклами та ведення соцмереж. Планування та таск-менеджмент. Економіка проєкту: розрахунок собівартості, юніт-економіка послуги та контроль рентабельності. Управління очікуваннями та кризові комунікації: робота з правками, дедлайнами та конфліктами. Звітність та аналітика: як презентувати результати роботи клієнту та забезпечити LTV (довгострокову співпрацю).
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентності)	знання: стандартів обслуговування клієнтів у диджитал-сфері; життєвого циклу маркетингових проєктів; інструментів контролю часу та якості. уміння: професійно брифувати клієнта; ставити чіткі ТЗ команді виконання; працювати в системах управління проєктами; розраховувати ресурси, необхідні для реалізації маркетингової стратегії.
Очікувані результати навчання	Здатність: самостійно супроводжувати диджитал-проєкт від ідеї до здачі звіту; координувати роботу вузькопрофільних спеціалістів; забезпечувати високий рівень клієнтського сервісу; оперативно реагувати на технічні та комунікаційні

	виклики під час реалізації послуг..
Інформаційне забезпечення	методичні вказівки; шаблони брифів, таймінгів та звітів; демо-доступ до таск-менеджерів; кейси успішних та провальних запусків рекламних кампаній.
Види навчальних занять(лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)	Лекції та практичні заняття в інтерактивній формі (з використанням ділових ігор, симуляцій роботи агентства та розбором реальних кейсів).
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів/ Мінімальна кількість здобувачів (тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності)	без обмежень

Декан факультету _____ *Тетяна ГРИНЬКО*