Код та назва дисципліни українською мовою/ Назва дисципліни англійською мовою	1-D7-18 Цифрові продажі та соціальні мережі (Social Selling) / Digital Sales and Social Media (Social Selling)
Рекомендується для галузі знань *(спеціальності, освітньої програми)*	Для спеціальностей усіх галузей знань
Кафедра *(зазначати повну назву кафедри)*	Економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП *(за можливості)*	
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
КУРС, семестр *(в якому буде викладатись)*	
Мова викладання	Українська
Пререквізити *(передумови вивчення дисципліни)*	Не передбачено
Чому це цікаво/треба вивчати	Актуальність вивчення дисципліни визначається стрімким розвитком цифрової економіки, трансформацією поведінки споживачів та зростанням ролі соціальних платформ у процесах маркетингу, продажів і брендингу. У сучасних умовах соціальні мережі стали не лише каналом комунікації, а й потужним інструментом формування довіри, розвитку клієнтських відносин і здійснення комерційної діяльності. Вивчення дисципліни дозволяє зрозуміти принципи функціонування цифрового середовища, особливості поведінки онлайн-аудиторії та механізми ефективного використання соціальних мереж для досягнення бізнес-цілей.
Перелік тем з дисципліни	1. Соціальні мережі як інструмент комунікації та продажів. 2. Побудова персонального та корпоративного бренду в онлайн-середовищі,. 3. Управління онлайн-репутацією. 4. Психологія поведінки онлайн-споживачів. 5. Етичні аспекти цифрової взаємодії. 6. Сучасні тенденції розвитку штучного інтелекту у сфері digital-продажів.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями *(компетентності)*	Вміти створювати та реалізовувати стратегії цифрових продажів, ефективного використання соціальних мереж для просування товарів і послуг, побудови довготривалих відносин із клієнтами та управління цифровими комунікаціями. Розвиток креативного мислення, цифрової грамотності та навичок адаптації до швидких змін у цифровому середовищі.
Очікувані результати навчання	Знати механізми цифрових продажів і закономірності функціонування соціальних мереж як бізнес-інструментів, а також здатності ефективно використовувати digital-технології у професійній

	діяльності.Ввміти розробляти та реалізовувати стратегії social selling, здійснювати аналіз цифрової аудиторії, створювати контент для різних соціальних платформ, використовувати інструменти онлайн-просування та оцінювати ефективність цифрових комунікацій.
Інформаційне забезпечення	Наукові публікації, опорний конспект лекцій, методичні вказівки, електронні ресурси
Види навчальних занять *(лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)*	Лекції, практичні заняття
Вид семестрового контролю	диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр/ Мінімальна кількість здобувачів *(тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності)*	Без обмежень

Декан факультету_____ *Тетяна ГРИНЬКО*