

Код та назва дисципліни	1-075-6 CRM – системи в маркетингу
Рекомендується для галузі знань ² (спеціальності, освітньої програми)	07 Управління та адміністрування
Кафедра (зазначати офіційний шифр)	маркетингу та міжнародного менеджменту
П.І.П. НПП (за можливості)	Сокол П.М.
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись) ³	3
Мова викладання	українська
Пререквізити ⁴ (передумови вивчення дисципліни)	Маркетинг, основи маркетингу
Що буде вивчатися	Технології зберігання та обробки даних; способи організації зберігання даних; корпоративні інформаційні системи; системи управління відносинами з клієнтами.
Чому це цікаво/треба вивчати	Набуття знань та практичних навичок використання комплексного підходу застосування CRM-технологій та інструментарію маркетингу в діяльності підприємств.
Чого можна навчитися (результати навчання)	Визначати потреби клієнтів, розв'язувати питання формування поведінки індивідуальних і промислових споживачів, оцінювати поведінкові реакції; використовувати цифрові інформаційні технології.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта; здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу; здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів.
Інформаційне забезпечення	Guide to Best Free CRM Software Solutions to Consider in 2020 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://financesonline.com/best-free-crm-software-solutions-consider-2017/ ; Best CRM Software For Your Business – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.hubspot.com/products/crm/best/
Види навчальних занять (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)	Лекції, лабораторні заняття
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів ⁵	-
Мінімальна кількість здобувачів ⁵ (тільки для мовних та творчих дисциплін)	-

Декан факультету _____

Тетяна ГРИНЬКО