

Код та назва дисципліни	1-075-6 CRM – системи в маркетингу
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	075 Маркетинг
Кафедра	маркетингу та міжнародного менеджменту
П.І.П. НПП (за можливості)	Сокол П.М.
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись)	«Курс: 3», «Семестр: будь-який»
Мова викладання	українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни) ¹	знання з «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 ²	Не обмежена
Мінімальна кількість здобувачів (тільки для мовних та творчих дисциплін)	