

Код та назва дисципліни українською мовою / назва дисципліни англійською мовою	1-J3-242-10 E-commerce в туризмі / E-commerce in tourism
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	Для спеціальностей усіх галузей знань
Кафедра (зазначати повну назву кафедри)	Туристичного бізнесу та гостинності
П.І.П. НПП (за можливості)	Редько Вікторія Євгенівна
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись)	
Мова викладання	українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни)	Знання професійної термінології в туризмі; розуміння системи туризму та знання основних гравців туристичного ринку.
Чому це цікаво/треба вивчати	Дисципліна охоплює сучасні цифрові технології у сфері електронної комерції, що застосовуються в туризмі: онлайн-продажі, платформи бронювання, цифровий маркетинг, мобільні додатки, CRM-системи, інтеграцію з платіжними системами.
Перелік тем з дисципліни	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність E-commerce в туризмі, еволюція, значення та основні моделі. 2. Онлайн-тревел агентства (OTA) та їх роль на туристичному ринку. 3. Вебсайти закладів розміщення як прямий канал продажів. 4. Онлайн-платформи для бронювання авіаквитків та інших транспортних послуг. 5. E-commerce в ресторанному бізнесі. 6. Використання соціальних мереж для маркетингу та продажів туристичних послуг. 7. Контент-маркетинг та SEO в туризмі. 8. Email-маркетинг в туризмі. 9. Платіжні системи та онлайн-безпека в E-commerce туризму. 10. Мобільний E-commerce в туризмі. 11. Тенденції та майбутнє E-commerce в туризмі: штучний інтелект, персоналізація та нові технології.
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентності)	Набуті знання та вміння відкривають широкі можливості для професійної реалізації, зокрема здатність ефективно використовувати цифрові інструменти та технології для ведення туристичного бізнесу онлайн; здатність застосовувати знання про функціонування OTA, стратегії продажів на цих платформах, управління лістингами та оптимізацію профілів об'єктів розміщення та послуг; здатність створювати контент, проводити рекламні кампанії, залучати та утримувати аудиторії, використовувати соціальні мережі як канали продажів.

Очікувані результати навчання	Уміння ефективно продавати туристичні послуги онлайн, аналізувати поведінку користувачів, впроваджувати інноваційні рішення у діджитал-маркетингу для туризму; вміти застосовувати інструменти email-маркетингу для побудови відносин з клієнтами; застосовувати інструменти E-commerce для розвитку туристичного бізнесу; орієнтуватися в основних онлайн-платформах для бронювання туристичних та супутніх послуг.
Інформаційне забезпечення	Навчально-методичний комплекс дисципліни; звіти міжнародних галузевих організацій.
Види навчальних занять <i>(лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)</i>	лекції та практичні заняття в інтерактивній формі з використанням інформаційно-комунікативних технологій
Вид семестрового контролю	диференційний залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр	Без обмежень