

Код та назва дисципліни	2-ф06-7 Тренінг-курс «Техніки активних продажів в Інтернеті»
Рекомендується для галузі знань ² (спеціальності, освітньої програми)	Для спеціальностей усіх галузей знань
Кафедра (азначати офіційний шифр)	Кафедра економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП (за можливості)	-
Рівень ВО	Другий (магістерський)
Курс, семестр (в якому буде викладатись) ³	
Мова викладання	Українська
Пререквізити ⁴ (передумови вивчення дисципліни)	-
Що буде вивчатися	Використання аналітики для покращення продажів: Вимірювання результатів та аналіз даних для вдосконалення стратегій продажів. Розуміння понять та стратегій продажів. Профілювання клієнта: Аналіз цільової аудиторії та створення персоналізованих підходів
Чому це цікаво/треба вивчати	В сучасному світі Інтернет став основним майданчиком для бізнесу, тому вміння ефективно працювати з Інтернет-продажами є критичними для успіху. Інтернет дозволяє здійснювати продажі не лише на місцевому рівні, а й досягати клієнтів по всьому світу. Це відкриває безліч можливостей для росту бізнесу. Інтернет-продажі часто виявляються більш ефективними та економічними, ніж традиційні методи. Вони дозволяють знизити витрати на рекламу та залучення клієнтів, збільшуючи одночасно обсяги продажів. Інтернет надає широкі можливості для збору даних та аналізу результатів продажів. Це дозволяє постійно вдосконалювати стратегії продажів та адаптуватися до змін в умовах ринку. Компанії, які володіють компетентними техніками інтернет-продажів, мають перевагу перед конкурентами, оскільки можуть більш ефективно привертати та утримувати клієнтів.
Чого можна навчитися (результати навчання)	ефективно використовувати різні онлайн-канали для просування свого продукту чи послуги; проводити детальний аналіз цільової аудиторії, розуміти її потреби та впевнено вибирати стратегії взаємодії з нею; використовувати дані аналітики для постійного вдосконалення своїх стратегій продажів, виявлення слабких місць та вдосконалення ефективності своїх дій
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Аналіз цільової аудиторії. Створення привабливого контенту. Використання рекламних інструментів. Використання аналітики для оптимізації стратегій. Техніки переконання та впливу. Управління електронною комерцією.
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 ⁵	Без обмежень
Мінімальна кількість здобувачів ⁵ (тільки для мовних та творчих дисциплін)	Без обмежень

В.о. декана факультету

Тетяна ГРИНЬКО