



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»

Ступінь вищої освіти - Магістр
Спеціальність 075 Маркетинг
Освітня програма «Маркетинг»
Рік навчання 1, семестр 2
Форма навчання денна
Кількість кредитів ЄКТС 4
Мова викладання українська

Лектор курсу
Контактна інформація
лектора (e-mail)
Сторінка курсу в eLearn

Гераймович Віолета Леонтіївна, к.е.н., доцент
Кафедра маркетингу та міжнародної торгівлі, корп. 10, к. 401
vita_violeta@ukr.net
<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2195>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

Мета дисципліни «Електронна комерція»: метою дисципліни «Електронна комерція» є набуття теоретичних і практичних знань з основ електронної комерції, оволодіння базовими знаннями і навиками в області електронної комерції, використання інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем. Завдання дисципліни «Електронна комерція»: теоретична та практична підготовка майбутніх фахівців з наступних питань: предметна галузь електронної комерції; основи теорії електронної комерції; основні поняття електронної комерції; застосування електронної комерції, ринки електронної комерції; основні моделі бізнес-процесів електронної комерції та сучасні інформаційні технології для їх реалізації в Інтернет; типи електронних платежів і платіжних систем; проблеми безпеки та захисту інформації при електронній комерції; досвід компаній, які успішно використовують у своїй діяльності методи й засоби електронної комерції; основи бізнесу та маркетингу в сучасних інформаційних технологіях; практичні навички з бізнесу в Інтернет-середовищі.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
2 семестр				
Модуль 1 Концепція та основи комерційної діяльності посередницьких підприємств				
Тема 1. Зміст, базові поняття електронного бізнесу та електронної комерції	4/4	Знати: основні поняття та електронного бізнесу та електронної комерції. Вміти: вести діяльність та взаємодіяти на електронному ринку. Аналізувати: основні категорії мережі Інтернет.	Здача практичної роботи. Написання тестів, ессе. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	20

		<p>Розуміти: базові поняття електронного бізнесу.</p> <p>Розрізняти: Інтернет-ресурси та учасників електронного ринку.</p> <p>Застосовувати: системи електронної комерції.</p> <p>Використовувати: базові технології електронної комерції.</p>		
Тема 2. Системи електронної комерції B2C	4/4	<p>Знати: основні поняття системи електронної комерції B2C.</p> <p>Вміти: провадити електронну комерцію.</p> <p>Аналізувати: системи електронної комерції B2C.</p> <p>Розуміти: особливості та принципи електронної комерції B2C.</p> <p>Розрізняти: системи електронної комерції у секторі B2C.</p> <p>Застосовувати: сучасні інструменти та сервіси.</p> <p>Використовувати: сучасні технології.</p>	Здача практичної роботи. Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	20
Тема 3. Електронна комерція у корпоративному секторі	4/4	<p>Знати: основні поняття системи електронної комерції B2B.</p> <p>Вміти: провадити електронну комерцію в корпоративному секторі.</p> <p>Аналізувати: системи електронної комерції B2B.</p> <p>Розуміти: особливості та принципи Електронної комерції B2B.</p> <p>Розрізняти: системи електронної комерції у секторі B2B.</p> <p>Застосовувати: сучасні інструменти та сервіси.</p> <p>Використовувати: сучасні технології.</p>	Здача практичної роботи. Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	15
Тема 4. Електронні	4/4	<p>Знати: основні поняття електронних платіжних систем.</p>	Здача практичної роботи.	15

платіжні системи		<p>Вміти: здійснювати платіжні операції.</p> <p>Аналізувати: електронні платіжні системи.</p> <p>Розуміти: особливості та принципи роботи електронних платіжних систем.</p> <p>Розрізняти: електронні платіжні системи.</p> <p>Застосовувати: сучасні інструменти та сервіси.</p> <p>Використовувати: сучасні технології оплати.</p>	Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	
------------------	--	--	---	--

Модуль 2 Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку

Тема 1. Організація і технологія роботи Інтернет-магазину	4/4	<p>Знати: основні поняття організації і технології роботи Інтернет-магазину.</p> <p>Вміти: створювати Інтернет-магазини.</p> <p>Розуміти: процес створення Інтернет-магазину.</p> <p>Розрізняти: можливості Інтернет-магазинів.</p> <p>Застосовувати: сучасні інструменти та конструктори.</p> <p>Використовувати: сучасні технології та платформи.</p>	Здача практичної роботи. Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	20
Тема 2. Маркетингові технології в електронній комерції	4/4	<p>Знати: основні поняття маркетингових технологій в електронній комерції.</p> <p>Вміти: організовувати і проводити рекламні кампанії в мережі Інтернет.</p> <p>Аналізувати: вплив рекламних технологій на ведення Е-комерції.</p> <p>Розуміти: принципи дії маркетингових технологій Е-комерції.</p> <p>Застосовувати: сучасні маркетингові технології Е-комерції на практиці.</p> <p>Використовувати: воронки продажів.</p>	Здача практичної роботи. Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	20

Тема 3. Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет	4/4	Знати: основні поняття пошукових систем в мережі Інтернет. Вміти: здійснювати пошукове просування сайтів, SEO-оптимізацію. Аналізувати: можливості та рентабельність SEO-просування. Розуміти: роботу пошукових систем. Розрізняти: внутрішню і зовнішню оптимізацію сайтів. Застосовувати: сервіси настройки пошукової системи. Використовувати: показники ефективності SEO.	Здача практичної роботи. Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).	15
Тема 4. Оцінка ефективності в електронному бізнесі	2/2	Знати: концепцію оцінки ефективності Е-комерції. Вміти: здійснювати оцінку ефективності в електронному бізнесі. Аналізувати: показники конверсії, джерела трафіку. Розуміти: джерела отримання аналітики. Розрізняти: показники ефективності Е-комерції. Застосовувати: Google Analytics і Яндекс Метрика (веб-аналітику). Використовувати: показники оцінки ефективності Е-комерції.	Здача практичної роботи. Написання тестів. Виконання самостійної роботи (в.т.ч.в elearn).	15
Всього за 1 семестр Навчальна робота				70
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання підсумкового контролю відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин.
Політика щодо	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені

академічної доброчесності:	(в т.ч. із використанням мобільних девайсів).
Політика щодо відвідування:	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано