



КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
з інструментів діджитал-маркетингу для 4 курсу
спеціальності «075 Маркетинг»
М621(3,100)
(осінній семестр, 2024-2025 н. р.)

№ з/п	Дата	Тема лекції	Обсяг у год.	Лектор
МОДУЛЬ 1. ІНСТРУМЕНТИ ДІДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГУ				
Змістовий модуль 1. Цифровий маркетинг як сучасний засіб просування компаній, товарів і послуг				
1	06.11	Вступ до діджитал-маркетингу.	2	доц. Жадько С.В.
2	13.11	Процес діджитал-маркетингу	2	доц. Жадько С.В.
3	20.11	Процес діджитал-маркетингу	2	доц. Жадько С.В.
Змістовий модуль 2. Цифрові інструменти маркетингових комунікацій на фармацевтичному ринку				
4	27.11	Веб-сайт як інструмент діджитал-маркетингу	2	доц. Жадько С.В.
5	04.12	Веб-сайт як інструмент діджитал-маркетингу	2	доц. Жадько С.В.
6	11.12	Прямі розсилки. Чат-боти.	2	доц. Жадько С.В.
7	18.12	Прямі розсилки. Чат-боти.	2	доц. Жадько С.В.
8	08.01	Маркетинг у соціальних мережах. Маркетинг впливу.	2	доц. Жадько С.В.
9	15.01	Маркетинг у соціальних мережах. Маркетинг впливу.	2	доц. Жадько С.В.
		Всього з вивчення модуля:	18 год.	

Примітка: лекції відбуваються за розкладом онлайн

Завідувач кафедри ММЗЯФ,
професор

Володимир МАЛИЙ



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
ПРАКТИЧНИХ І СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ**
з інструментів діджитал-маркетингу для 4 курсу
спеціальності «075 Маркетинг»
Мб21(3,10д)
(осінній семестр, 2024-2025 н. р.)

№ з/п	Дата	Тема заняття	Обсяг у годинах, вид заняття	Система оцінювання знань, бали	
				min	min
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ КОМПАНІЙ, ТОВАРІВ І ПОСЛУГ					
1.	05.12	Вступ до діджитал-маркетингу	4 год. ПЗ	3	5
2.	11.12	Вступ до діджитал-маркетингу. Процес діджитал-маркетингу	2 год. сем	6	10
3.	12.12	Процес діджитал-маркетингу	4 год. ПЗ	3	5
4.	18.12	Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 1	2 год. сем	18	30
		Всього за ЗМ 1:		30	50
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ					
5.	19.12	Веб-сайт як інструмент діджитал-маркетингу.	4 год. ПЗ	3	5
6.	08.01	Веб-сайт як інструмент діджитал-маркетингу.	2 год. сем	3	5
7.	09.01	Прямі розсилки. Чат-боти.	4 год. ПЗ	3	5
8.	15.01	Прямі розсилки. Чат-боти.	2 год. сем	3	5
9.	16.01	Маркетинг у соціальних мережах. Маркетинг впливу.	4 год. ПЗ	3	5
10.	22.01	Маркетинг у соціальних мережах. Маркетинг впливу.	2 год. сем	3	5
11.	23.01	Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 2	2 год. сем	12	20
		Всього за ЗМ 2:		30	50
12.	23.01	Семестровий залік	2 год. сем	-	-
ВСЬОГО ЗА ВИВЧЕННЯ МОДУЛЯ 1			20 год ПЗ 14 год сем	60	100

Завідувач кафедри ММЗЯФ,
професор

Володимир МАЛІЙ