



МАРКЕТИНГ У ГЛОБАЛЬНІЙ МЕРЕЖІ INTERNET

Викладач: к.е.н., Очеретін Дмитро Валерійович

Кафедра: економічної кібернетики, V корпус, ауд. 113

E-mail: odvisua@gmail.com

Телефон: (061) 228-76-41 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення)

Освітня програма, рівень вищої освіти	Маркетинг; Бакалавр					
Статус дисципліни	Вибіркова					
Кредити ECTS	4	Навч. рік	2023 – 2024 2 семестр	Рік навчання -	Тижні	16
Кількість годин	120	Кількість змістових модулів¹	6		Лекційні заняття – 32 Лабораторні заняття – 16 Самостійна робота – 72	
Вид контролю	Залік					
Посилання на курс в Moodle	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13476					
Консультації:	2 год. на тиждень, за розкладом (особисто); за домовленістю (особисто чи дистанційно)					

ОПИС КУРСУ

Метою вивчення вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг у глобальній мережі INTERNET» є надання студентам уявлення про основи та особливості Інтернет-маркетингу й Інтернет-реклами, про завдання та їх вирішення в цій сфері, про особливості використання маркетингових і рекламних інструментів в Інтернет-середовищі та формування у студентів умінь застосовувати ці інструменти та методи у практичній діяльності.

Вивчення курсу дозволить студентам оволодіти основами організації маркетингу та реклами в Інтернет як середовищі, в якому вирішуються питання організації маркетингових досліджень, побудови товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Маркетинг у глобальній мережі INTERNET» студент має набути таких результатів навчання та компетентностей (заплановані результати навчання та компетентності згідно з ОП 075 Маркетинг):

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК16. Здатність створювати електронне тіло бізнесу та просувати його з використанням сучасних методів інтернет-маркетингу.

¹ 1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита ECTS)



ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

ПРН19. Демонструвати вміння та застосовувати сучасні підходи щодо створення цифрового тіла бізнесу та просування його за допомогою сучасних методів інтернет-маркетингу.

У разі успішного завершення курсу студент зможє:

- оволодіти оволодіти професійною термінологією в сфері Інтернет-маркетингу та Інтернет-реклами;
- ознайомитись з особливостями застосування маркетингових досліджень у Інтернет-середовищі;
- ознайомитись з основними інструментами, методами та засобами Інтернет-реклами;
- ознайомитись зі стимулюванням збуту, як формою просування товарів та послуг в Інтернет-середовищі;
- набути вмінь у організації зв'язків з громадськістю в Інтернеті, а також Інтернет-брендингу.

ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

1. Кордзая Н.Р. Основи Інтернет-маркетингу. Частина 1: навчальний посібник. Херсон: Олді-плюс, 2018. 184 с.
2. Кордзая Н.Р. Основи Інтернет-маркетингу. Частина 2: навчальний посібник. Херсон: Олді-плюс, 2018. 164 с.
3. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу: підручник. Київ, Центр учбової літератури, 2010. 512 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг 4,0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Гармаван Катарджая, Іван Сатьяван: пер. з англ. 2-ге вид. виправл. Київ : Вид. група КМ БУКС. 2021. 224 с.
5. Робота із соціальними мережами. Посібник з питань використання соціальних мереж, розроблений Департаментом преси і публічної інформації Консультативної місії ЄС в Україні. Київ : EUAM Ukraine, 2020. 47 с.
6. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання). Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с.
7. Швачич Г.Г., Толстой В.В., Петречук Л.М., Іващенко Ю.С., Гуляєва О.А., Соболенко О.В. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології: навч. посіб. Дніпро : НМетАУ, 2017. 230 с.
8. Холод О.М. Комунікаційні технології. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 211 с.
9. Матеріали, розміщені у системі Moodle на сторінці курсу за посиланням <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13476>.

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

Поточні контрольні заходи (тах 60 балів):

Поточний контроль передбачає **теоретичні** завдання у вигляді тестування за пройденим матеріалом у системі Moodle та **практичні** завдання у вигляді практичних робіт.

Тестування складається з запитань таких типів: вибір з відповідності, вибір з множини, вибір «так – ні». Тестування зі змістовими модулями 1 та 4 складається з 6 запитань, а зі змістових модулів 2-3, 5-6 – з 5 запитань та оцінюється відповідно у **6 та 5 балів** кожне тестування.

Практична робота має бути оформлена у вигляді звіту, який складається з таких частин: назва практичної роботи; виконання практичної роботи, висновки. Оформлений звіт повинен бути поданий у системі Moodle. Оцінка за практичні роботи складається з двох частин: оцінки за виконання завдань практичної роботи та відповіді на додаткове теоретичне питання за тематикою практичної роботи.



У практичних роботах 1-4, 6 повне виконання завдань роботи оцінюється у **4 бали**, в тому числі за правильну відповідь на теоретичне питання за тематикою практичної роботи – **1 бал**.

У практичній роботі 5 повне виконання завдань роботи оцінюється у **8 балів**, в тому числі за правильну відповідь на теоретичне питання за тематикою практичної роботи – **1 бал**.

Підсумкові контрольні заходи (max 40 балів):

Підсумковий контроль складається з двох частин: теоретичної (**20 балів**) та практичної (**20 балів**).

Теоретична частина – тестування у системі Moodle. Максимальна оцінка, яку студент може отримати під час тестування, складає **20 балів**. Тестування за вивченим матеріалом курсу складається з 20 запитань наступних типів: вибір з відповідності, вибір з множини, вибір "так – ні". За кожну правильну відповідь студент отримує **1 бал**.

Також студент під час заліку виконує 2 практичних завдання залікової роботи (письмово) Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання одного практичного завдання, складає **10 балів**. Виконання студентом практичного завдання заліку оцінюються за такою шкалою:

10 балів – завдання виконано без помилок;

9-7 балів – завдання виконано з незначними помилками;

6-4 балів – завдання виконано з помилками (студент розуміє план розв'язання);

3-1 балів – студентом наведено основні положення для виконання завдання, але невірно їх застосовано;

0 балів – завдання не виконано.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАЗВА ФАКУЛЬТЕТУ
Силабус навчальної дисципліни



Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
Поточний контроль (max 60%)			
<i>Змістовий модуль 1</i>	<i>Вид практичного завдання: практична робота 1</i>	тиждень 2	4%
	<i>Вид теоретичного завдання: тестування за змістовим модулем 1</i>	тиждень 2	6%
<i>Змістовий модуль 2</i>	<i>Вид практичного завдання: практична робота 2</i>	тиждень 4	4%
	<i>Вид теоретичного завдання: тестування за змістовим модулем 2</i>	тиждень 4	5%
	<i>Вид практичного завдання: практична робота 3</i>	тиждень 8	4%
	<i>Вид теоретичного завдання: тестування за змістовим модулем 3</i>	тиждень 8	5%
<i>Змістовий модуль 4</i>	<i>Вид практичного завдання: практична робота 4</i>	тиждень 9	4%
	<i>Вид теоретичного завдання: тестування за змістовим модулем 4</i>	тиждень 10	6%
<i>Змістовий модуль 5</i>	<i>Вид практичного завдання: практична робота 5</i>	тиждень 14	8%
	<i>Вид теоретичного завдання: тестування за змістовим модулем 3</i>	тиждень 14	5%
<i>Змістовий модуль 6</i>	<i>Вид практичного завдання: практична робота 6</i>	тиждень 16	4%
	<i>Вид теоретичного завдання: тестування за змістовим модулем 6</i>	тиждень 16	5%
Підсумковий контроль (max 40%)			
<i>Підсумкове теоретичне завдання: тести у системі Moodle</i>		тиждень 17	20%
<i>Підсумкове практичне завдання: виконання практичного завдання залікової роботи</i>		тиждень 17	20%
Разом			100%

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FХ	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		



РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Тиждень і вид заняття	Тема заняття	Контрольний захід	Кількість балів
Змістовий модуль 1			
Тиждень 1 Лекція 1	Тема 1. Сутність Інтернет в маркетингу		
Тиждень 2 Лекція 2	Тема 1. Сутність Інтернет в маркетингу		
Тиждень 2 Практичне заняття 1	Практична робота 1. Сутність Інтернет в маркетингу	Виконання та захист практичної роботи 1	4
		Тестування за змістовим модулем 1	6
Змістовий модуль 2			
Тиждень 3 Лекція 3	Тема 2. Маркетингові дослідження в Інтернет-середовищі		
Тиждень 4 Лекція 4	Тема 2. Маркетингові дослідження в Інтернет-середовищі		
Тиждень 4 Практичне заняття 2	Практична робота 2. Маркетингові дослідження в Інтернет-середовищі	Виконання та захист практичної роботи 2	4
		Тестування за змістовим модулем 2	5
Змістовий модуль 3			
Тиждень 5 Лекція 5	Тема 3. Характеристика аудиторії у Інтернет		
Тиждень 6 Лекція 6	Тема 3. Характеристика аудиторії у Інтернет		
Тиждень 6 Практичне заняття 3	Практична робота 3 Характеристика аудиторії у Інтернет	Виконання практичної роботи 3	
Тиждень 7 Лекція 7	Тема 3. Характеристика аудиторії у Інтернет		
Тиждень 8 Практичне заняття 4	Практична робота 3 Характеристика аудиторії у Інтернет	Виконання та захист практичної роботи 3	4
		Тестування за змістовим модулем 3	5
Змістовий модуль 4			
Тиждень 8 Лекція 8	Тема 4. Стратегія роботи організації у соціальних мережах		
Тиждень 9 Лекція 9	Тема 5. Основи Social Media Marketing (SMM)		
Тиждень 9 Практичне заняття 5	Практична робота 4 Основи Social Media Marketing (SMM)	Виконання та захист практичної роботи 4	5
Тиждень 10 Лекція 10	Тема 6. Особливості залучення аудиторії та кампанії у соціальних мережах.	Тестування за змістовим модулем 4	6



Змістовий модуль 5			
Тиждень 11 Лекція 11	Тема 7. Маркетингова політика в Інтернет		
Тиждень 12 Лекція 12	Тема 7. Маркетингова політика в Інтернет		
Тиждень 12 Практичне заняття 6	Практична робота 5 Маркетингова політика в Інтернет	Виконання практичної роботи 5	
Тиждень 13 Лекція 13	Тема 7. Маркетингова політика в Інтернет		
Тиждень 14 Практичне заняття 7	Практична робота 5 Маркетингова політика в Інтернет	Виконання та захист практичної роботи 5	8
		Тестування за змістовим модулем 5	5
Змістовий модуль 6			
Тиждень 14 Лекція 14	Тема 8. Ефективність маркетингової діяльності в Інтернет		
Тиждень 15 Лекція 15	Тема 8. Ефективність маркетингової діяльності в Інтернет		
Тиждень 16 Лекція 16	Тема 8. Ефективність маркетингової діяльності в Інтернет		
Тиждень 16 Практичне заняття 8	Практична робота 6 Ефективність маркетингової діяльності в Інтернет	Виконання та захист практичної роботи 6	4
		Тестування за змістовим модулем 6	5
Тиждень 17	Підсумковий контроль (теоретичний та практичний)	Тестування за змістовими модулями у системі Moodle	20
		Виконання практичного завдання залікової роботи	20

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

Книги:

1. Кордзая Н.Р. Основи Інтернет-маркетингу. Частина 1: навчальний посібник. Херсон: Олді-плюс, 2018. 184 с.
2. Кордзая Н.Р. Основи Інтернет-маркетингу. Частина 2: навчальний посібник. Херсон: Олді-плюс, 2018. 164 с.
3. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу: підручник. Київ, Центр учбової літератури, 2010. 512 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Гармаван Катарджая, Іван Сатъяван: пер. з англ. 2-ге вид. виправл. Київ : Вид. група КМ БУКС. 2021. 224 с.
5. Робота із соціальними мережами. Посібник з питань використання соціальних мереж, розроблений Департаментом преси і публічної інформації Консультативної місії ЄС в Україні. Київ : EUAM Ukraine, 2020. 47 с.
6. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання). Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с.
7. Швачич Г.Г., Толстой В.В., Петречук Л.М., Івашенко Ю.С., Гуляєва О.А., Соболенко О.В. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології: навч. посіб. Дніпро : НМетАУ, 2017. 230 с.



8. Холод О.М. Комунікаційні технології. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 211 с.
9. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2011. 332 с.
10. Остервальдер А, Піньє І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх. Київ: Наш формат, 2017. 288 с.
11. August E. Grant. Communication Technology Update and Fundamentals: 16th Edition. London : Routledge, 2021. 348 p.
12. Jeremy Harris Lipschultz. Social Media Communication. Concepts, Practices, Data, Law and Ethics. London : Routledge, 2020. 388 p.
13. Bu Zhong. Social Media Communication: Trends and Theories. Hoboken, New Jersey : Wiley-Blackwell, 2021. 208 p.
14. Global Marketing Strategy: 10 Principles of International Marketing and Global Branding. MediaBeacon, August 05, 2019 URL: <https://www.mediabeacon.com/en/blog/global-marketing-strategy>.
15. Internet-marketing. The Internet Marketing Academy. 2011. 55 p. URL: <https://library.ku.ac.ke/wp-content/downloads/2011/08/Bookboon/Marketing/internet-marketing.pdf/>

Інформаційні ресурси:

1. Українська асоціація маркетингу <http://uam.in.ua/>.
2. The Ultimate Guide to Digital Marketing URL: <https://www.digitalmarketer.com/digital-marketing/assets/pdf/ultimate-guide-to-digital-marketing.pdf>.
3. Lina Manuel Global Marketing in a Digital World. Open Library. URL: <https://ecampusontario.pressbooks.pub/globalmarketing>.
4. Canvanizer. URL: <https://canvanizer.com>.
5. Twitter. URL: <http://twitter.com>.
6. Facebook. URL: <http://facebook.com>.
7. Instagram. URL: <https://instagram.com>.
8. Telegraph. URL: <https://telegra.ph>.
9. Топ-5 книг по Інтернет-маркетингу – кращі книги, які ви можете прочитати у 2022-2023 роках. CyberShark. URL: <https://cybershark.pro/uk/top-5-knig-po-internet-marketingu>.
10. 20 Must-Read Network Marketing Books To Maximise Your Earnings in 2020. Natalieheeley. URL: <https://natalieheeley.com/network-marketing-books>.



РЕГУЛЯЦІЇ І ПОЛІТИКИ КУРСУ

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування усіх занять є обов'язковим. Студенти, які за певних обставин не можуть відвідувати заняття регулярно, мусять узгодити з викладачем графік індивідуального виконання контрольних заходів. Окремі пропущені завдання мають бути відпрацьовані на найближчій консультації впродовж тижня після пропуску. Відпрацювання заняття здійснюється у формі тестування у системі Moodle або захисту лабораторної роботи, попередньо завантаженої студентом до системи Moodle. Виконання контрольних заходів має бути регулярним. Накопичення відпрацювань неприпустиме й може привести до не допуску до заліку з дисципліни. За умови не складання заліку може бути застосована процедура повторного вивчення дисципліни (дивись посилання на Положення у додатку до силабусу).

Політика академічної доброчесності

Кожен студент повинен дотримуватися принципів академічної доброчесності. Лабораторні роботи та індивідуальне практичне завдання мають бути виконані студентом особисто, відповідно до варіанту за номером у журналі академічної групи. Роботи у яких буде виявлено ознаки списування та іншої не доброчесної поведінки до розгляду не приймаються і відхиляються без права перескладання.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та лабораторних занять дозволяється виключно у навчальних цілях.

Під час виконання контрольних заходів (тестування у системі Moodle, захисту лабораторної роботи, екзамену) використання гаджетів заборонено.

Комунікація

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle.

Важливі повідомлення загального характеру (оголошення про терміни подання звітів лабораторних робіт до захисту та ін.) регулярно розміщуються викладачем на форумі курсу. Для персональних запитів використовується сервіс приватних повідомлень. Відповіді на запити студентів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на сторінці курсу у Moodle, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на Moodle, є актуальною, та регулярно перевіряйте папку «Спам».

Якщо за технічних причин доступ до Moodle є неможливим, лист з запитом на електронну пошту викладача має бути підписаний вашим справжнім ім'ям та прізвищем, номером академічної групи.



ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2023-2024 рр.

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2023-2024 н. р. доступний за адресою:
<https://tinyurl.com/yckze4jd>.

АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ. Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених **Кодексом академічної доброчесності ЗНУ:** <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методикку проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА. Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті: <https://tinyurl.com/y8ggt4xs>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога Марті Ірини Вадимівни (061)228-15-84, (099)253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ Запорізького національного університету: **Борисов Костянтин Борисович**
Електронна адреса: uv@znu.edu.ua Гаряча лінія: Тел. [\(061\) 228-75-50](tel:+380612287550)



РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ. Наукова бібліотека: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): <https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу. Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

Центр інтенсивного вивчення іноземних мов: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

Центр німецької мови, партнер Гете-інституту: <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

Школа Конфуція (вивчення китайської мови): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>