Акулич И.Л. **Маркетинг взаимоотношений.**

Дисциплина «Маркетинг взаимоотношений» предполагает приобретение магистрантами теоретических знаний и формирование практических умений и навыков в сфере маркетинга взаимоотношений.

Дисциплина «Маркетинг взаимоотношений» включает рассмотрение и изучение следующих тем: теоретические основы маркетинга взаимоотношений; трансакционный маркетинг; ценность клиента; принятие маркетинговых решений на основе анализа жизненного цикла клиента; основные факторы, определяющие ценность клиента; многомерные методы исследования ценности клиентов; менеджмент взаимоотношений предприятия с клиентами и др.

Акуліч І.Л. **Маркетынг узаемаадносін.**

Дысцыпліна "Маркетынг ўзаемаадносін» мяркуе набыццё магістрантамі тэарэтычных ведаў і фарміраванне практычных уменняў і навыкаў у сферы маркетынгу узаемаадносін.

Дысцыпліна "Маркетынг узаемаадносін" уключае разгляд і вывучэнне наступных тэм: тэарэтычныя асновы маркетынгу узаемаадносін; трансакцыйны маркетынг; каштоўнасць кліента; прыняцце маркетынгавых рашэнняў на аснове аналізу жыццёвага цыкла кліента; асноўныя фактары, якія вызначаюць каштоўнасць кліента; шматмерныя метады даследавання каштоўнасці кліентаў; менеджмент ўзаемаадносін прадпрыемствы з кліентамі і інш.

Akulich I.L. **Relationship Marketing.**

The discipline "Relationship Marketing" involves the acquisition of theoretical knowledge by undergraduates and the formation of practical skills in the field of relationship marketing.

The discipline "Relationship Marketing" includes consideration and study of the following topics: theoretical foundations of relationship marketing; transactional marketing; customer value; making marketing decisions based on customer life cycle analysis; key factors determining customer value; multidimensional methods of researching customer value; management of enterprise relations with customers, etc.