

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### Основи нейромаркетингу

**Статус дисципліни:** вільного вибору здобувача вищої освіти.

**Викладач кафедри маркетингу:** Городецький Юрій Дмитрович.

**Рівень вищої освіти:** третій (освітньо-науковий).

**Необхідні передумови:** вивчення цієї навчальної дисципліни здобувач освіти розпочинає, прослухавши навчальні дисципліни гуманітарного та економічного циклів.

#### **1. Анотація курсу:**

**Обсяг:** загальна кількість годин – 120, кількість кредитів ЄКТС – 4

**Мета дисципліни** – формування у студентів здатностей використовувати різноманітні психологічні засоби, прийоми та техніки у рекламній діяльності; проводити психологічну експертизу рекламної продукції; протистояти впливу агресивної реклами; здійснювати аналіз психологічного впливу реклами на споживачів реклами та управління цим впливом.

**Результати навчання дисципліни:**

*знати:* психологічну сутність і функцій реклами; психологічні процеси, механізми та явища, що характеризують різні аспекти рекламної діяльності; специфічні особливості психології рекламного впливу; процеси сприймання реклами та вибору, здійсненого на основі реклами; основні принципи і сукупність методів та прийомів дослідження, що застосовуються у даній дисципліні; психологічну сутність моделей рекламних комунікацій;

*вміти:* використовувати методи діагностики психологічного впливу реклами; визначати психологічні аспекти впливу на споживача; створювати ефективний текстовий контент в маркетингових цілях; створювати заголовки і слогани; вміти адаптувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта; мати розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими; коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу; визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів;

*здатен* до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; вчитися і оволодівати сучасними знаннями; продемонструвати теоретичні знання та практичні навички необхідні для реалізації процесу успішного маркетингу в медіапросторі; пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності; володіння методами аналізу аудіальних, візуальних і текстових образів сучасних ЗМІ й реклами, розраховувати найпростіші показники психологічної ефективності реклами;

*володіти навичками:* створювати слогани, рекламні тексти, рекламний контент; давати кваліфіковану оцінку різних видів реклами, порівнювати різні психологічні засоби підвищення ефективності реклами, усвідомлювати доцільність їх використання; виділяти основні психологічні особливості цільових аудиторій, правильно спланувати механізми мотивації, етапи і форми психологічного впливу на споживача;

*самостійно вирішувати:* проблему визначення аспектів впливу на споживача; питання застосування різних комунікаційних каналів для просування і збуту продукції підприємства; застосовувати знання у практичних ситуаціях; діяти соціально відповідально та свідомо.

**Результати навчання:** ПРН3, ПРН 5, ПРН 8, ПРН 12.

**Зміст дисципліни:** Тема 1. Вступ до психології реклами та нейромаркетингу. Тема 2. Нейробіологія споживчої поведінки. Тема 3 Технології та інновації в нейромаркетингу. Тема 4 Емоційний вплив реклами. Тема 5. Візуальна та вербальна комунікація в рекламі. Тема 6. Вплив кольору, форми та інших візуальних аспектів на мозкову активність. Тема 7. Брендунання і нейромаркетинг. Тема 8. Нейромаркетинг і цифровий маркетинг. Тема 9. Соціальні та культурні аспекти нейромаркетингу. Тема 10. Етика та відповідальність у рекламі та нейромаркетингу.

**Форми підсумкового контролю:** залік.

**Засоби діагностики успішності навчання:** індивідуальні завдання, вправи, перелік питань.

**Мова навчання:** українська.

## 2. Оцінювання:

### Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Поточне оцінювання та самостійна робота										Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	МК
8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	20

### Розподіл балів за видами робіт

Види оцінювання	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	Усього
Виступ на практичному занятті	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
Поточний контроль	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
Модульний контроль	20										20
<b>Всього з дисципліни</b>											<b>100</b>

### Критерії оцінювання видів робіт

Виступ на практичному занятті:

1. Вичерпна, правильно побудована доповідь, продемонстровано глибокі знання понятійного апарату, опрацьованих джерел, уміння аргументувати свою думку переконливими прикладами – 3 бали.

2. В основному тема розкрита правильно, виклад матеріалу послідовний, але є несуттєві неточності – 2 бали.

3. Поставлене питання загалом розкрито, але відсутня переконлива аргументація, характеристика певних об'єктів, не послідовний виклад матеріалу – 1 бал.

4. Виступ демонструє посереднє знання основного програмного матеріалу, містить істотні помилки при трактуванні понятійного апарату, хаотичний – 0,5 бала.

Розрахункові роботи оцінюються по 2 бали;

Презентації оцінюються по 1 балу.

### Критерії оцінювання модульного контролю

Модульний контроль складається з трьох питань: 1 питання -6 балів, 2 питання - 6 балів, ситуаційна задача – 8 балів, всього – 20 балів.

### Відповідність шкал оцінок якості засвоєння навчального матеріалу

Оцінка за національною шкалою для заліку	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	Пояснення
<b>Відмінно/зараховано</b>	90-100	<b>A</b>	<b>Відмінно</b> (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
<b>Добре/зараховано</b>	82-89	<b>B</b>	<b>Дуже добре</b> (вище середнього рівня з кількома помилками)
	74-81	<b>C</b>	<b>Добре</b> (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
<b>Задовільно/зараховано</b>	64-73	<b>D</b>	<b>Задовільно</b> (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
	60-63	<b>E</b>	<b>Достатньо</b> (виконання відповідає мінімальним критеріям)
<b>Незадовільно/незараховано</b>	35-59	<b>FX</b>	<b>Незадовільно</b> (з можливістю повторного складання)
	0-34	<b>F</b>	<b>Незадовільно</b> (з обов'язковим повторним вивченням дисципліни)

### 3. Політика курсу:

- 3.1. Обов'язкове дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти, а саме:
- самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою даної навчальної дисципліни;
  - посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
  - дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
  - надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.
- 3.2. Для отримання позитивної оцінки з дисципліни необхідно отримати мінімальну кількість балів (60) за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі.
- 3.3. В разі несвоєчасного виконання робіт допускається їх доопрацювання в межах часу, до проходження тематичного контролю з дисципліни.
- 3.4. Перенесення терміну здачі робіт/перездача:
- допускається з поважних причин (лікарняний, академічна мобільність) без зниження балів за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі;
  - без поважних причин оцінюється на 1 бал нижче за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі.
- 3.5. При виявленні плагіату робота не зараховується, видається інше індивідуальне завдання або інший варіант тестів для поточного (тематичного) і модульного контролю. За нову роботу знижується максимальний бал.
- 3.6. Пропущені практичні заняття та не пройдені тематичні контролі здобувачем вищої освіти відпрацьовуються в межах семестру, в якому викладається дисципліна, за погодженням з викладачем.
- 3.7. Оскарження здобувачем вищої освіти підсумкової оцінки з дисципліни допускається згідно відповідно до «Положення про порядок і методику рейтингового оцінювання академічних досягнень студентів».
- 3.8. Допускається визнання результатів навчання здобувачів вищої освіти, отриманих у неформальній освіті.

---

