



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Нейромаркетинг»

Ступінь вищої освіти: *Бакалавр*

Спеціальність: *075 Маркетинг*

Освітньо-професійна програма: *Маркетинг*

Викладач: *Лозовська Ганна Миколаївна, к.е.н., доцент*

Кафедра: *Маркетингу, підприємництва і торгівлі*

Профайл викладача:

Контактна інформація:

тел: 048-7121164

e-mail: aniko85@ukr.net

1. Загальна інформація

Тип дисципліни – *вибіркова*

Мова викладання – *українська*

Навчальна дисципліна викладається для студентів денної форми навчання на 3 курсі у 2 семестрі та для студентів заочної форми навчання на 3 курсі у 2 семестрі.

Кількість кредитів – ECTS- 3, годин - 90

Аудиторні заняття, годин:	всього	лекції	практичні
денна	34	18	16
заочна	16	8	8
Самостійна робота, годин	Денна -56		Заочна - 74

Розклад занять

2. Анотація навчальної дисципліни

Метою нейромаркетингу полягає в проведенні експериментів, які спрямовані на вивчення нейронної активності, і застосуванні їх результатів у маркетингових цілях компаній. У практичному змісті, дана спеціалізація в маркетингу займається вивченням нерациональної складової рішень споживачів, щоб поліпшити привабливість пропозицій, рекламний повідомлень або інших впливів на органи чуття цільової аудиторії.

Міждисциплінарні зв'язки: «Психологія», «Маркетинг», «Поведінка споживача», «Мерчандайзинг»

3. Мета навчальної дисципліни

Метою викладання дисципліни є формування у студентів розуміння механізмів мотивації поведінки, функцій вибору і прийняття рішень людиною в різних сферах економічної діяльності.

Завдання вивчення дисципліни полягає у дослідженні впливу людини на пропозицію виробників, вивчення нейрофізіології, пізнавальної психології, аналізу бізнес-процесів задля підвищення ефективності контактів із споживачами та залучення їх до процесів формування брендів і торговельних марок.

В результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати:

- основні принципи, технології й методи нейромаркетингу і їх застосування при розробці й просуванні продукту;
 - основні напрями дослідження в нейромаркетингу;
 - способи активізації нейронних процесів і конструювання емоцій;
 - специфіку мотиваційної структури людської психіки: (основні кроки до зміни поведінки).
- вміти:
- застосовувати відкриття нейромаркетинга при розробці й просуванні продукту;

- аналізувати існуючі продукти й рекламні кампанії з погляду нейромаркетинга;
- створювати презентації результатів проведених досліджень;
- застосовувати на практиці базові інструменти нейрокопірайтингу;

4. Програмні компетентності та результати навчання за дисципліною

5. Зміст навчальної дисципліни

6. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий – диф. залік.

Нарахування балів

Інформаційні ресурси

7. Політика навчальної дисципліни

Політика всіх навчальних дисциплін в ОНАХТ є уніфікованою та визначена з урахуванням законодавства України, вимог [ISO 9001:2015](#), «[Положення про академічну доброчесність в ОНАХТ](#)» та «[Положення про організацію освітнього процесу](#)».

Викладач

_____ Ганна ЛОЗОВСЬКА
підпис

Завідувач кафедри

_____ Володимир ЛАГОДІЄНКО
підпис