



Силабус навчальної дисципліни
«Маркетинг і реклама (поведінковий підхід)»

Спеціальність	Усі
Освітня програма	Усі
Освітній рівень	другий (магістерський)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 курс (М), 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год. Практичні (семінарські) – 20 год. Самостійна робота – 110 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	Міжнародних економічних відносин, 2 навчальний корпус, +38 (057) 702-18-30, http://www.ea.hneu.edu.ua
Викладач (-і)	Гронь Олександра Вікторівна, к.е.н., доцент
Контактна інформація викладача (-ів)	gronsense@gmail.com
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	дистанційні; відповідно до графіку
<p>Мета навчальної дисципліни - формування у студентів компетентності щодо визначення впливу маркетингу і реклами на поведінку цільової аудиторії та формування практичних навичок застосування різних прийомів впливу на поведінку споживачів в процесі використання відповідних маркетингових інструментів..</p>	
<p align="center">Передумови для навчання</p> <p>Попередньо прослухані дисципліни: Основи економіки, Маркетинг</p>	
<p align="center">Зміст навчальної дисципліни</p> <p>Тема 1. Сутність поведінкового маркетингу. Тема 2. Основи поведінки споживачів, вплив на поведінку споживачів маркетингу та реклами. Тема 3. Методи дослідження поведінки споживачів і ефективності реклами. Тема 4. Складові елементи комплексу маркетингу та прийоми, що використовуються для впливу на вибір споживачів. Тема 5. Особливості впливу на поведінку споживачів інструментів маркетингового комунікаційного комплексу. Тема 6. Моделі впливу реклами на поведінку споживача. Тема 7. Формальні та змістовні аспекти оформлення рекламного повідомлення. Тема 8. Етика маркетингу та реклами. Тема 9. Вимір впливу реклами.</p>	
Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)	Розміщено: робоча програма дисципліни, робочий план (технологічна карта), матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів. https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7463
<p align="center">Рекомендовані джерела</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нір Еяль, Раян Гувер. На гачку. Як створити продукт, що чіпляє. – Вид-во Наш формат, 2018. – 192 с. 2. Джек Траут, Стів Рівкін. Диференційся або помри. – Фабула, 2019. – 240 с. 3. Олександр Остервальдер, Ів Пінье, Грег Бернарда. озробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти. - Вид-во Наш формат, - 2018. - 324 с. 4. Sarah Weise. InstaBrain: The New Rules for Marketing to Generation Z, 2019. - 236 p. 	



5. Brendan Kane. Hook Point: How to Stand Out in a 3-Second World, - Waterside Productions, - 2020. – 304 p.

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 100 балів; мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни – 60 балів.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.

Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мак кількість балів
Робота на лекції	9
Вирішення завдань на практичному занятті	18
Домашні завдання (СРС)	23
Колоквіум	30
Презентація	20
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену (іспиту), диференційованого заліку, курсового проекту (роботи), практики, тренінгу	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D		
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

Політики навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.

Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7463>).

Силабус затверджено на засіданні кафедри «Міжнародних економічних відносин»

27 серпня 2021 р. Протокол № 1