

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Нейромаркетинг»

Галузь знань		24 «Сфера обслуговування»	Освітній рівень	Перший (бакалаврський)	
Освітньо-професійні програми		«Готельно-ресторанна справа»	Тип дисципліни	вибіркова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять		
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять
	4	120	26/8	-	26 /-

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Для вивчення дисципліни здобувач має володіти знаннями та навичками з :	економіки підприємства, маркетинг, менеджмент, психологія
Онлайн курси, які можуть бути корисними для попереднього вивчення та в процесі набуття компетентностей за неформальною освітою	https://www.coursera.org/learn/neuromarketing? https://www.coursera.org/learn/neuromarketing-toolbox

Мета курсу:	оволодіння здобувачами вищої освіти методом дослідження, що допомагає зрозуміти економічні та споживчі мотиви людей з точки зору процесів, що проходять в головному мозку і нервовій системі людини, спираючись на поведінкову економіку, маркетинг, психологію
--------------------	---

Компетентності, в тому числі відповідно до освітньо-професійної програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетентності (СК)
ЗК 01 – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 06 – Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК 09 – Здатність до усної та письмової ділової комунікації державною мовою для спілкування у професійній та соціально-культурній сферах. ЗК 10 – Здатність до усної та письмової ділової комунікації іноземною мовою для спілкування у професійній та соціально-культурній сферах, володіння фаховою термінологією іноземної мови. ЗК 11 – Здатність розуміти та поважати представників інших культур, ефективно застосовуючи комунікаційні концепції	СК 09 – Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів. СК 12 – Здатність оцінювати та забезпечувати якість продукції та послуг на підприємствах сфери гостинності. СК 13 – Здатність розуміти економічні процеси та здійснювати планування, управління і контроль діяльності суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу. СК 14 – Здатність аналізувати тенденції розвитку індустрії гостинності та рекреаційного господарства. СК 15 – Здатність приймати обґрунтовані рішення

Результати навчання (програмні результати навчання – ПРН)

ПН05 – Показати володіння усною та письмовою діловою комунікацією іноземними мовами для спілкування у професійній та соціально-культурній сферах, володіння фаховою термінологією іноземними мовами. ПН06 – Демонструвати володіння усною та письмовою діловою комунікацією державною мовою. ПН07 – Показати здатність розуміти та поважати представників інших культур, ефективно застосовуючи комунікаційні концепції. ПН09 – Показати застосування інноваційних підходів до організації готельно-ресторанного бізнесу. ПН12 – Демонструвати уміння розробляти та затверджувати нові рецептури та технології виробництва страв і виробів, раціональних норма харчування з урахуванням запитів різних груп споживачів, фірмових, дієтичних страв і виробів за спеціальними формулами та рецептурами. ПН17 – Демонструвати уміння економічно обґрунтовувати технічне оснащення закладів готельного та ресторанного господарства, санаторно-курортних закладів з урахуванням нормативної документації. ПН18 – Показати уміння вирішувати питання раціонального використання просторових та матеріальних ресурсів. ПН23 – Показати уміння здійснювати розроблення короткострокових і середньострокових планів діяльності підприємств (закладів) готельного та ресторанного господарств, санаторно-курортних закладів. ПН24 – Показати уміння здійснювати планування потреби у ресурсах (матеріальних, фінансових, трудових) у підприємствах (зкладах) готельного та ресторанного господарств, санаторно-курортних закладах.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема	Вид заняття	Розподіл балів	Форми та методи навчання (форми робіт, за які здобувач отримує бали)
Тема 1. Фундаментальний нейромаркетинг: поняття, методи та інструменти дослідження	Лекція за темою 1	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичне заняття 1	4 3	Тест 1 Kahoot / дистанційний курс Виконати кейсове завдання щодо вибору бренду AB InBev Efes
Тема 2. Прикладний психографічний аналіз	Лекція за темою 2	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичне заняття 2	4 3	Тест 2 Kahoot / дистанційний курс Побудова карти емпатії. Нейродослідження в ергономіці готелю / ресторану / кафе
Тема 3. Інжиніринг вартості на основі етики та естетики клієнта	Лекція 3	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичне заняття 3	4 3	Тест 3 Kahoot / дистанційний курс Дослідження конверсії сайтів готельно-ресторанного бізнесу
Тема 4. Дослідницький нейромаркетинг	Лекція 4	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичні заняття за темою 4	4 3	Тест 4 Kahoot / дистанційний курс Безсистемні властивості сенсорних систем та їх використання в готельно-ресторанному бізнесі (презентації використання наукових фактів за типами сенсорних систем в маркетингу)
Тема 5. Теорія комунікацій, її застосування	Лекція 5	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичні заняття за темою 5	4 3	Тест 5 Kahoot / дистанційний курс Кейс Семіотичний аналіз в готельно-ресторанному бізнесі
Тема 6. Nudge-підхід в проектуванні комунікації та управлінні клієнтським досвідом	Лекція 6	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичні заняття за темою 6	4 3	Тест 6 Kahoot / дистанційний курс Nudge-підхід: приклади використання в бізнесі та соціальній сфері
Тема 7. Когнітивні викривлення	Лекція 7	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичні заняття за темою 7	4 3	Тест 7 Kahoot / дистанційний курс Робота в групах. Аналіз когнітивних викривлень та розробка стратегій їх подолання
Тема 8. Емоції та процес прийняття рішень	Лекція 8	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичні заняття за темою 8	4 2	Тест 8 Kahoot / дистанційний курс Робота в групах. Дослідження інструментів розвитку емоційного інтелекту
Тема 9. Сучасні тренди в нейромаркетингу в суміжних фундаментальних науках	Лекція 9	-	Лекція-візуалізація (Power Point)
	Практичні заняття за темою 9	4 1	Тест 9 Kahoot / дистанційний курс Панельна дискусія щодо можливостей використання нейромаркетингу в суміжних фундаментальних науках
Підсумковий контроль знань (в тому числі дослідження, його підготовка, презентація)		40	Підсумкове тестування (20 тестів по 1 балу) – 20 балів. Підготовка та захист роботи (розробка креативної концепції бренду на основі нейромаркетингових даних) – 20 балів, в тому числі:

			1) використання карти емпатії при розробці концепції бренду – 5 балів; 2) наявність дослідження конверсії сайтів конкурентів – 3 бали; 3) використання елементів сенсорного нейромаркетингу при розробці концепції бренду – 5 балів; 4) використання елементів копірайтингових та сторітелінгових методологій / семантики, семіотики – 2 бали; 5) наявність Nudge-підходу та елементів когнітивного викривлення в проектуванні – 3 бали; 6) презентація (із використанням різного ПЗ) – 2 бали.
Додаткові бали в рамках неформальної освіти		до 10	Отримання сертифікату за результатами проходження масових онлайн-курсів, участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, проектна робота тощо.

СИСТЕМА ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ І КОНТРОЛЮ (дистанційний курс). Страпчук С.І. <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5101>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

<u>Актуальні журнали для поглибленого вивчення дисципліни</u> 1) Інфраструктура ринку. URL: http://www.market-infr.od.ua/uk/archive 2) Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації. URL: http://restaurant-hotel.knukim.edu.ua/ 3) Стратегія і когнітивні викривлення. URL.: http://www.management.com.ua/blog/3885	1. Канеман Д. Мислення швидке і повільне. К.: Вид-во «Наш формат», 2017. 480 с. 2. Дулі Р. Нейромаркетинг. Як впливати на підсвідомість споживача. Попурі. 2020. 336 с. 3. Страпчук С.І. Дистанційний Курс: Нейромаркетинг (karazin.ua) 4. Страпчук С.І. Основні підходи щодо визначення поняття маркетингу та маркетингової діяльності. Молодий вчений. 2015. № 2 (6).
---	--

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу. Перескладання заліку відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Самостійна робота включає в себе: підготовку індивідуального проекту бізнес-плану.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації.
- Здобувачі вищої освіти мають слідувати принципам академічної доброчесності. У разі виявлення факту плагіату у виконаних роботах здобувач отримує за завдання 0 балів.
- Передбачено перезарахування результатів навчання, отриманих у неформальній освіті. Для зарахування теми або частини теми здобувач надає відповідний сертифікат, де зазначені результати навчання та обсяг курсу (модуля) у годинах (кредитах ЄКТС). Передбачається зарахування результатів навчання у разі, якщо здобувач вищої освіти прослухав аналогічний курс (або його частину) у будь-якому університеті України або Європи, був учасником міжнародних проектів Жан-Моне модуль, К1, у межах якого вивчалась така ж дисципліна (його частина), або слухачем такого ж дистанційного курсу на платформі Prometheus, Coursera та інших, і при цьому має підтвердження – сертифікат про результати навчання (оцінку).

КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Тестування онлайн	виставляється здобувачу вищої освіти за одне тестове питання у випадку правильної відповіді. За кожною темою, де передбачено тестування, пропонується 10 тестових питань закритого типу та з декількома варіантами відповідей.	0,4
Робота над задачами, завданнями, кейсами тощо	виставляється здобувачу вищої освіти, який досяг цілей завдання, виконав ефективно роль ділової гри тощо, продемонстрував здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтовувати власну думку	3
	виставляється здобувачу вищої освіти, який частково досяг цілей завдання, виконав роль ділової гри тощо, продемонстрував здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтовувати власну думку, проте припускався певних помилок	2
	виставляється здобувачу вищої освіти, який не досяг цілей завдання, частково виконав роль ділової гри тощо, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку	1
Підготовка та захист роботи	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній та письмовій презентації проєкту продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вміє грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонстрував знання фахової літератури, передбачені на рівні творчого використання	16-20
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній та письмовій презентації проєкту продемонстрував повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустився окремих несуттєвих помилок	11-15
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій презентації проєкту продемонстрував недостатні знання основного програмного матеріалу, проте в обсязі, що необхідний для подальшого навчання і роботи, передбачених програмою на рівні репродуктивного відтворення	6-10
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій презентації проєкту продемонстрував низький рівень знань основного програмного матеріалу	0-5
Самостійна робота		
	Підготовка до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу та підготовка доповідей)	18 годин / 32 години
	Підготовка до тестів на дистанційному курсі	10 годин / 16 годин
	Вивчення актуальної літератури за фаховими журналами, сайтами провідних маркетингових агентств та операторів галузі (обговорення в аудиторії в контексті вивчення теми)	10 годин / 16 годин
	Підбір матеріалу для формування карти емпатії, дослідження конверсії сайтів, пошук прикладів Nudge-підходу та когнітивних викривлень в готельно-ресторанному бізнесі	10 годин / 16 годин
	Підготовка завдань, що потребують навичок графічного оформлення роботи	10 годин / 16 годин
	Підготовка презентації за проєктом розробки концепції бренду	10 годин / 16 годин
		68 годин / 112 годин