



Силабус навчальної дисципліни
«Психологія та поведінка споживача»

Спеціальність	<i>Всі</i>
Освітня програма	<i>Всі</i>
Освітній рівень	<i>Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти</i>
Статус дисципліни	<i>Вибіркова</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Курс / семестр	<i>2 або 3 або 4 або 5 або 6 або 7 семестр</i>
Кількість кредитів ЄКТС	<i>5 кредитів</i>
Розподіл годин за формами освітнього процесу та видами навчальних занять	<i>Лекції – 30 год.</i>
	<i>Практичні (семінарські) – 30 год.</i>
	<i>Самостійна робота – 90 год.</i>
Форма семестрового контролю	<i>Залік</i>
Кафедра	<i>Економіки підприємства та організації бізнесу, ауд.40 другого корпусу, сайт кафедри: http://www.kafepm.hneu.edu.ua/</i>
Викладачі	<i>Ушкальов Володимир Васильович, к.е.н., доцент</i>
Контактна інформація викладача	<i>u-vla@i.ua Volodymyr.Ushkalyov@hneu.net</i>
Дні навчальних занять	<i>Лекції: згідно діючого розкладу занять Практичні: згідно діючого розкладу занять</i>
Консультації	<i>На кафедрі економіки підприємства та організації бізнесу, очні, відповідно до графіку консультацій, індивідуальні, чат в ПНС</i>

Мета навчальної дисципліни – формування у студентів базових уявлень щодо функціонування психологічних механізмів та регуляторів споживчої поведінки, системних знань з теорії та практики психологічного забезпечення взаємодії зі споживачем.

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни

Пререквізити	Постреквізити

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Психологічні основи поведінки споживача

Тема 1. Психологія споживача в сучасному економічному контексті

Тема 2. Сприйняття та увага споживача

Тема 3. Процеси пам'яті та мислення споживача

Тема 4. Особистість споживача

Тема 5. Прийняття рішення споживачем

Змістовий модуль 2. Психологічне забезпечення комунікації зі споживачем

Тема 6. Емоційний інтелект у взаємодії зі споживачем

Тема 7. Соціальний контекст та інтелект у взаємодії зі споживачем

Тема 8. Методи виявлення мотивації споживача

Тема 9. Моделі нейролінгвістичного програмування

Тема 10. Профайлінг споживача

Тема 11. Маніпулятивна поведінка споживача

Тема 12. Психологічні основи конс'юмеризму та етика споживача

Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни

Мультимедійний проектор, ПНС ХНЕУ ім.С.Кузнеця, ZOOM



Форми та методи оцінювання

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних (семінарських) занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль, який проводиться у формі диференційованого заліку.

Максимально можлива кількість балів за поточний контроль упродовж семестру для дисципліни форма контролю якої залік – 100 та мінімально можлива кількість балів – 60.

Поточний контроль включає наступні контрольні заходи: завдання за темами; поточні контрольні роботи; презентації за темами та написання есе.

Більш детальна інформація щодо системи оцінювання та накопичування балів з навчальної дисципліни наведена у робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Політики навчальної дисципліни

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни