



Силабус навчальної дисципліни «Нейромаркетинг»

Спеціальність	Для спеціальностей ННІ фінансів, економіки, управління та права
Освітня програма	Для освітніх програм ННІ фінансів, економіки, управління та права
Освітній рівень	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	4 курс, 7–8 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції - 20 год.
	Практичні - 20 години
	Самостійна робота - 80 год.
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Кафедра	<i>Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу, 108А,</i> https://nupp.edu.ua/page/kafedra-yekonomiki-pidpriemnitstva-ta-marketingu.html
Викладач	<i>Івасенко Олена Анатоліївна, к.е.н.</i>
Контактна інформація викладача	hivassenko@fmail.com
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	<i>Аудиторія 107А відповідно до графіку</i>
Мета навчальної дисципліни – формування у студентів науково обґрунтованих знань та практичних навичок щодо застосування інсайтів когнітивної психології та нейронаук у маркетинговій діяльності; розвиток здатності етично інтерпретувати поведінкові та фізіологічні реакції споживачів, оптимізувати комунікації та уникати маніпуляцій.	
Програмні результати навчання <p>Знати: сутність нейромаркетингу як міждисциплінарного напрямку на межі маркетингу, когнітивної психології та нейронаук; основні методи (eye-tracking, EEG, fMRI, біометрія); принципи прийняття рішень споживачем, роль емоцій, уваги та пам'яті; етичні, правові та соціальні обмеження використання нейротехнологій; особливості застосування інсайтів нейромаркетингу в українському середовищі — зокрема в умовах стресу, інформаційного перевантаження та воєнного часу.</p> <p>Вміти: інтерпретувати поведінкові та фізіологічні реакції споживачів на рекламу, упаковку, ціни та бренд; застосовувати нейроінсайти для оптимізації контенту, дизайну та комунікаційних стратегій; оцінювати ефективність маркетингових матеріалів через призму когнітивних механізмів; уникати маніпулятивних практик і дотримуватися етичних стандартів.</p> <p>Володіти: навичками критичного мислення, аналізу поведінкових даних, ефективної комунікації наукових інсайтів, етичного судження та командної взаємодії.</p>	
Передумови для навчання Передумовою вивчення навчальної дисципліни є знання, отримані в закладах середньої освіти.	
Зміст навчальної дисципліни Змістовий модуль 1. Теоретичні засади нейромаркетингу Тема 1. Сутність та міждисциплінарна природа нейромаркетингу. Тема 2. Основні методи: eye-tracking, EEG, fMRI, біометричні показники. Тема 3. Когнітивні механізми: увага, пам'ять, емоції, прийняття рішень.	



- Тема 4. Етичні, правові та соціальні обмеження використання нейротехнологій
Змістовий модуль 2. Практика нейромаркетингу
Тема 5. Нейроінсайти в аналізі реклами та брендів.
Тема 6. Вплив упаковки, цін та точок продажу на споживчу поведінку.
Тема 7. Оптимізація контенту та дизайну на основі нейроданих.
Тема 8. Оцінка ефективності маркетингових матеріалів через когнітивну призму.
Тема 9. Нейромаркетинг у стресових умовах: інформаційне перевантаження, воєнний час.
Тема 10. Етичне застосування нейроінсайтів: від науки до практики

Сторінка курсу на платформі Moodle

<https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7632>

Система оцінювання результатів навчання:

За результатами поточного контролю протягом семестру здобувач вищої освіти може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю 30 балів. Здобувач вищої освіти, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 35 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання завдань на практичних заняттях	70
Диференційований залік	30
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та шкалі оцінювання Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
82 – 89	B	добре
74 – 81	C	
64 – 73	D	задовільно
60 – 63	E	
35 – 59	FX	незадовільно
1 – 34	F	

Політика 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. Пропущене заняття має бути відпрацьоване. 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://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7632>



Силабус затверджено на засіданні кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу
Протокол від «20» січня 2026 року № 1