



Силабус навчальної дисципліни

«ПСИХОЛОГІЯ МАРКЕТИНГУ»

Спеціальність	053 «Психологія»
Освітня програма	«Практична психологія»
Освітній рівень	перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	вибіркова
Мова викладання	українська
Курс / семестр	4 курс, 7 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	лекції - 20 год.
	практичні - 22 год.
	лабораторні -
	самостійна робота - 78 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Психології та педагогіки 313-ц, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-psikhologii-ta-pedagogiki.html
Викладач (-і)	Тесленко Марина Миколаївна, к.пед.н., доц.
Контактна інформація викладача	marynateslenko@ukr.net
Дні занять	за розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	аудиторія 313-ц, відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни – полягає в формуванні комплексного погляду майбутнього психолога на надання здобувачам вищої освіти теоретичних знань з основ психології маркетингу, практичних навичок застосування психологічних теорій та методів впливу різних маркетингових інструментів.	
Програмні результати навчання У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен оволодіти такими вміннями й навичками: – Розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних явищ в контексті професійних завдань. – Обирати та застосовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій (тести, опитувальники, проєктивні методики тощо) психологічного дослідження та технології психологічної допомоги. – Презентувати результати власних досліджень усно / письмово для фахівців і нефаківців. – Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника. – Скласти та реалізовувати програму психопрофілактичних та просвітницьких дій, заходів психологічної допомоги у формі лекцій, бесід, круглих столів, ігор, тренінгів, тощо, відповідно до вимог замовника.	
Передумови для навчання Попередньо опановані дисципліни: «Соціальна психологія», «Проєктивні методи дослідження в психології», «Психологічні особливості статі в управлінні».	
Індивідуальне завдання	не передбачено
Зміст навчальної дисципліни Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти психології маркетингу Тема 1. Загальнотеоретичні аспекти психології маркетингу. Тема 2. Психотехнології маркетингу. Тема 3. Поведінка споживачів як об'єкт досліджень психології маркетингу Тема 4. Створення і керування брендом. Тема 5. Особливості маркетингової комунікації Змістовий модуль 2. Практичні аспекти психології маркетингу	



Тема 6. Реклама як ключовий продукт маркетингової діяльності
Тема 7. Основні психологічні прийоми в маркетингу та рекламі
Тема 8. Змістовна та емоційна складові маркетингового повідомлення
Тема 9. Вплив реклами та її ефективність

**Сторінка курсу на
платформі Moodle**

<https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=6498>

Рекомендовані джерела

Базова

1. Діброва Т. Г., Солнцев С. О., Бажеріна К. В. Рекламний менеджмент: теорія і практика: підручник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. 300 с.
2. Король І.В. Маркетингові комунікації: навчально-методичний посіб. уклад. І.В. Король. Умань: Візаві, 2018. 191 с.
3. Психологія реклами: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Зазимко, М.С. Корольчук, В.М. Корольчук та ін. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 384 с.
4. Слісаренко І. Ю. Паблік рилейшнз у системі комунікації та управління: Навч. посіб. К. : МАУП, 2017. 104 с.
5. Терещенко І.О., Боровик Т.В., Даниленко В. І., Майборода О.В., Шульга Л.В. Перший посібник з таргетингу : навч. посібник. Полтава : «Астроя», 2023. 128 с.
6. Чалдині Р. Психологія впливу. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2017. 352 с.
7. Краут Д., Райс Е. Маркетингові війни. К.: В-во «Фабула», 2019. 240 с.

Допоміжна:

1. Барабанова В. В. Маркетингові дослідження: навч. посіб. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2020. 136 с.
2. Даниленко В.І., Боровик Т.В. Калюжна Ю.П. Ціноутворення та логістичні аспекти в основі рекламної діяльності. Науковий погляд: економіка та управління (правонаступник наукового журналу «Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка»). 2018. №1 (59). С. 96 – 101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2018_1_15
3. Дядик Т.В., Даниленко В.І. Стратегії та тактики психології маркетингової цінової політики. Інфраструктура ринку. 2023. № 70. С. 83 -88. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/70-2023> .
4. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Решетнікова О.В. Вплив маркетингового ціноутворення на поведінку споживачів. Економічний простір: Збірник наукових праць. № 184. Дніпро: ПДАБА, 2023. С. 74 -79. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1235/1190>
5. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Решетнікова О.В. Управління поведінкою споживачів на основі маркетингового ціноутворення. Економічний простір: Збірник наукових праць. № 186. Дніпро: ПДАБА, 2023. С. 35 -39. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1287/1239>
6. Тесленко М.М., Степаненко С.В., Наконечна В.Г. Економіко-психологічні концептуальні засади розуміння феномену щастя в рамках міждисциплінарної парадигми. Психологія особистості. – Київ – Полтава, №1(21). – 2022. – С. 60–84.
7. Yasnolob, I. Tetyana Chayka, Tetiana Diadyk, Alla Rudych, Oleksandr Bezkrivnyi, Viktoriia Danylenko, Lyudmyla Shulga, Alla Svitlychna (2019) Human Factor in the Creation and Development of Energy Independent and Energy Efficient Rural Settlements. Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume X, Fall), 5(37): 1029 – 1036. DOI:10.14505/jemt.v10.5(37).10. URL: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/4005>.

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 50 балів, за результатами підсумкового контролю 50 балів. Студент, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 25 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	Мак кількість балів
Робота на заняттях та виконання практичних завдань	50
Екзамен	50
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	
74 - 81	C	добре
64 - 73	D	
60 - 63	E	задовільно
35 - 59	FX	
1 - 34	F	незадовільно

Політика навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій, практичних і лабораторних 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=6498>

Силабус затверджено на засіданні кафедри психології та педагогіки
27 серпня 2024 р. Протокол № 1