


СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ»

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності, тип і назва освітньої програми	075 Маркетинг освітньо-професійна програма Маркетинг
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна
Курс, семестр	4 курс, 7 семестр.
Трудовістю	Загальна кількість годин – 90 год. Кількість кредитів – 3,0.
Мова(и) викладання	державна
ННІ кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	 <p>Викладач: Даниленко Вікторія, к.е.н., доцент Контакти: ауд. 462 (навчальний корпус № 4) viktoriiia.danylenko@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdaa.edu.ua/people/danylenko-viktoriya-ivanivna</p>
Мета вивчення навчальної дисципліни	формування у студентів базових знань та вироблення практичних навичок із дослідження поведінки споживачів.
Компетентності	<p>загальні:</p> <p>ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>спеціальні (фахові):</p> <p>ФК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. ФК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності. ФК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. ФК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу. ФК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>

<p>Результати навчання</p>	<p>ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p>ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p>
<p>Методи навчання</p>	<p>1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи: <i>лекція, розповідь-пояснення; бесіда;</i> наочні методи: <i>ілюстрування; демонстрування;</i> практичні методи: <i>вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату/доповіді;</i></p> <p>2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності методи формування пізнавальних інтересів: <i>створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.</i></p> <p>3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи: <i>дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій, кейс-метод, «Мозковий штурм».</i> комп'ютерні і мультимедійні методи: <i>використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.</i></p> <p>4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю: <i>опитування, бесіда, доповідь;</i> методи письмового контролю: <i>письмове виконання практичних завдань, самостійна робота, творче завдання, розв'язування тестів.</i></p>
<p>Програма навчальної дисципліни</p>	<p>Тема 1. Поведінка споживачів та нейромаркетинг в умовах економічного обміну.</p> <p>Тема 2. Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів.</p> <p>Тема 3. Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживачів.</p> <p>Тема 4. Процес прийняття рішення індивідуальним та індустріальним споживачем.</p> <p>Тема 5. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів.</p> <p>Тема 6. Поведінкова реакція покупців.</p> <p>Тема 7. Кількісні дослідження поведінки споживачів.</p> <p>Тема 8. Якісні дослідження поведінки споживачів.</p>
<p>Стратегія оцінювання результатів навчання</p>	<p>Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення тем та курсу оцінюються у відповідності до форм поточного та семестрового оцінювання результатів навчання. Формами поточного контролю знань здобувачів вищої освіти є: розв'язування тестів; виконання практичних завдань; виконання завдань самостійної роботи; реферати; презентації.</p> <p>Форма семестрового контролю – залік.</p>
<p>Політика навчальної дисципліни</p>	<p>1. Академічна доброчесність Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);</p>

	<p>посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.</p> <p>2. Академічна мобільність</p> <p>Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої/міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та/або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положенням про академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.</p> <p>3. Неформальна/інформальна освіта</p> <p>На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.</p> <p>4. Дедлайни та перескладання</p> <p>Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.</p>
<p>Передумови для вивчення навчальної дисципліни (за потреби)</p>	<p>Передумовою для вивчення дисципліни є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні таких дисциплін як: «Маркетинг», «Інфраструктура товарного ринку».</p>
<p>Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни (за потреби)</p>	<p>Презентації, відеоролики</p>
<p>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p style="text-align: center;">Основні</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Городняк І.В. Поведінка споживача: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с. 2. Городняк І.В. Поведінка споживача: Завдання для самостійної роботи студентів спеціальності 075 Маркетинг. Львів, 2020. 42с. 3. Городняк І.В. Поведінка споживача: Завдання для самостійної роботи студентів спеціальності 075 Маркетинг. Львів, 2021. 48с. 4. Городняк І.В. Поведінка споживача: Методичні вказівки та плани семінарських занять для студентів спеціальності 075 Маркетинг. Львів, 2021. 48с. 5. Городняк І.В. Поведінка споживача: Методичні вказівки та плани семінарських занять для студентів спеціальності 075 Маркетинг. Львів, 2020. 39с.

6. Бабко Н.М., Мандич О.В., Сєвідова І.О., Романюк І.А., Квятко Т.М. Поведінка споживача: навч. посібник. Харків: ХНТУСГ, 2020. 170с
7. Виноградова О.В. Поведінка споживачів. Практикум. Навчальний посібник. Київ: ДУТ. 2020. 78с.
8. Ларіна Я.С., Рябчик А.В. Поведінка споживачів: навч. посіб. Київ: Видавничий центр «Академія», 2020. 284с.
9. Талер Ричард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення: Пер. з англ. К.: «Наш формат», 2018. 464 с.
10. Gazzaniga, Ivry, & Mangun. Cognitive Neuroscience: The Biology of Mind, 4th edition, New York, NY: Norton & Co. 365 p.
11. Glimcher & Fehr, Neuroeconomics: Decision Making and the Brain, 2nd edition, London, UK: Academic Press. 560 p.
12. 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>.
13. Yasnolob, I. et al. (2021). Conceptual Bases of Business Activities' Management Grounded on Sustainable Development and Energy Self-Sufficiency of United Territorial Communities in the Context of the European Green Deal Implementation in Ukraine. Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume XII, Winter), 7(55): 1839-1850. DOI:10.14505/jemt.v12.7(55). <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/6577>.
14. Samoilyk Iuliia, Borovyk Tatiana, Danylenko Viktoria, Diadyk Tetiana, THE ECONATURAL, ECONOMIC AND MARKETING POTENTIAL OF THE ORGANIC PRODUCTION DEVELOPMENT IN THE WORLD. *Security of the XXI century: national and geopolitical aspects. Issue 3: collective monograph* / in edition I. Markina. Nemoros s.r.o., 2021. P.
15. Iuliia Samoilyk, Tatiana Borovyk, Viktoria Danylenko. THE AGRI-FOOD MARKET CONJUNCTURE UNDER THE ECONOMIC GLOBALIZATION CONDITIONAL: ECONOMIC, MARKETING, ENVIRONMENTAL COMPONENTS. Management of the 21st century: globalization challenges. Issue 3. *Collective monograph*. Nemoros s.r.o. Prague, 2020. P.101-108 <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8439>

Допоміжні

1. Проскурніна В.Н., Бестужева С.В., Козуб В.О. Аналітичні аспекти дослідження поведінки споживачів в умовах цифровізації економіки України. Економіка та суспільство, 2022. Вип. 36. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1149/1107>
2. Даниленко В.І., Калюжна Ю.П. Основи маркетинг-менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності аграрних підприємств. Менеджмент ХХІ століття: глобалізаційні виклики: монографія / За ред. І.А. Маркіної. Полтава: Видавництво «Сімон», 2017. С. 579-585. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4246>
3. Даниленко В.І., Боровик Т.В., Калюжна Ю.П. Маркетингові дослідження у формуванні цінової та логістичної політики підприємства. Вісник Черкаського національного університету

- імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки» (Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Series "Economic Sciences") №2. 2020 р. С.83-91. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8129>
4. Дядик Т.В., Даниленко В.І., Дикопавлєнко В.М. Ціни та чинники маркетингової цінової політики в агробізнесі. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 4 (31) 2021. С. 58-64. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/31_2021/11.pdf.
5. Ivan Tereshchenko, Viktoriia Danylenko, Tatyana Borovyk, Olena Maiboroda. Innovative approach to the development and increase of the efficiency of marketing in social networks. Маркетинг і цифрові технології. Том 6 № 4 (2022) URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/275/174>
6. 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>.
7. 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>
8. 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>

Інформаційні ресурси

1. База маркетингової інформації. Аналіз ринків. Огляд ринків. URL: <http://marketing.vc/>
2. Кандзюба М.О. Мода як засіб маніпулювання свідомістю в епоху споживання. URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal>
3. Компанія А/Р/М/І-Marketing (спеціалізація: маркетингові дослідження та колсандінг). URL: <http://www.armi-marketing.com/>
4. Клименко О. Суспільство споживання і мода. URL: <http://www.ekpu.lublin.pl/naukidni/klymenko/klymenko.html>
5. Маркетингові дослідження Міжнародної маркетингової групи в Україні. URL: www.marketingua.com
6. «Маркетинг в Україні». Науковий журнал. URL: <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/>
7. «Маркетинг і менеджмент інновацій». Науковий журнал. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
8. «Маркетинг: теорія і практика». Науковий журнал. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/index.html.
9. Українська Асоціація Маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/>.
10. Маркетингові дослідження поведінки споживачів: як провести з дотриманням відстані? Бізнес вектор на дистанційку: <https://4service.group/marketingovidoslidzhennyapovedinki-spozhyvachiv-yak-provesti-z-dotrimannyam-vidstani-biznes-vektorna-distantsijku>

Рік введення

2023