

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ РИНКАХ»



Ступінь освіти	Магістр
Освітня програма	Для всіх
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС
Тривалість викладання	3 чверть
Обсяг навчальних занять у т.ч. аудиторні заняття на тиждень	120 годин 4 годин
лекції	2 години
практичні	2 години
Мова викладання	українська

Кафедра, що викладає: Маркетингу

Сторінка курсу в ДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=2468>



Інформація про викладача:

Палехова Людмила Львівна

доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри

Персональна сторінка

<https://mk.nmu.org.ua/ua/kaff/palekhova.php>

E-mail:

Paliekhova.L.L@nmu.one

1 Анотація до курсу

Психологія продажів на високотехнологічних ринках – розкриває зміст спеціалізованої діяльності, що здійснюється з метою розробки стратегій і методів продажів на високотехнологічних ринках, а також розробки технік та методів психологічного впливу у продажах високотехнологічних товарів.

2 Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» є формування компетентностей щодо маркетингового управління продажами на високотехнологічних ринках.

Завдання курсу:

- *ознайомити* здобувачів вищої освіти з концепцією продажів на високотехнологічних ринках, принципами, цілями та завданнями маркетингової діяльності у продажах високотехнологічних товарів;
- *розглянути* методи аналізу клієнтської бази та ідентифікації потенційних споживачів на високотехнологічному ринку;
- *вивчити* маркетингові методи оцінки, формування та підтримки лояльності та задоволення споживачів на високотехнологічному ринку;
- *сформувати навички* з використання інструментів та техніки психологічного впливу у продажах високотехнологічних товарів.

3 Результати навчання:

- *знати* концепцію маркетингу високотехнологічних ринків та нові досягнення в теорії та практиці продажів високотехнологічних товарів;
- *вміти* діагностувати стан життєвого розвитку ринку та здійснювати розробку моделі маркетингу, проектів і програм просування високотехнологічних продуктів;
- *вміти* адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці продажів високотехнологічних товарів;
- *вміти* формувати і вдосконалювати методи і техніки продажів високотехнологічних товарів;
- *демонструвати навички* з використання новітніх принципів, підходів, методів, прийомів у продажах високотехнологічних товарів.

4 Структура курсу

ЛЕКЦІЇ

- 1 Поняття високотехнологічного товару
- 2 Характеристика ринків високотехнологічних товарів
- 3 Трансформація моделі маркетингу
- 4 Маркетинговий аналіз попиту і очікувань на високотехнологічних ринках
- 5 Ідентифікація потенційних споживачів на високотехнологічному ринку
- 6 Аналіз емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних товарів
- 7 Техніки психологічного впливу у продажах

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

- 1 Ідентифікація клієнтської бази
- 2 Оцінка задоволеності та лояльності споживачів на високотехнологічному ринку
- 3 Процедура дослідження за технологією Brand Mapping
- 4 Розробка техніки психологічного впливу

5 Система оцінювання та вимоги

5.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Конвертаційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

5.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 7-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій		визначення середньозваженого результату поточних

практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять	комплексна контрольна робота (ККР)	контролів; виконання ККР під час екзамену за бажанням студента
	або індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

5.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерію використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

6 Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

Технічні засоби навчання. Дистанційна платформа MOODLE, Teams, Zoom.

7 Політика курсу

7.1 Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення

опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням «Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті "Дніпровська політехніка"». http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2 Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту. Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Офіс365.

7.3 Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4 Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту. Якщо здобувач вищої освіти захворів, ми рекомендуємо залишатися вдома і навчатися за допомогою дистанційної платформи. Здобувачу вищої освіти, чий стан здоров'я є незадовільним і може вплинути на здоров'я інших здобувачів вищої освіти, буде пропонуватися залишити заняття (така відсутність вважатиметься пропуском з причини хвороби). Практичні заняття не проводяться повторно, ці оцінки неможливо отримати під час консультації, це саме стосується і колоквиумів. За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись дистанційно - в онлайн-формі, за погодженням з викладачем.

7.5 Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.6 Участь в анкетуванні

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувача вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети (Microsoft Forms Office 365), які буде розіслано на ваші університетські поштові скриньки. Заповнення анкет є важливою складовою вашої навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках».

8 Рекомендовані джерела інформації

Основна

1. Палехова Л. Л. Управління сталим розвитком: довідник базових понять. – НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. – 332 с.
2. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: монографія. За ред. С.М. Ілляшенка. 2008. – 615 с.
3. Мур Джеффрі А. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю [пер. с англ.]. 2016. – 368 с.
4. Чухрай Н. І. Маркетинг на ринках високотехнологічних товарів : монографія. Львів : Нац. ун-т «Львів. політехніка». 2013. – 205 с.
5. Касян С. Я. Організація підприємницької діяльності, спрямована на логістичне та комунікаційне забезпечення просування високотехнологічної продукції / С. Я. Касян. Управління розвитком суб'єктів підприємництва в умовах викликів ХХІ століття. Розділ 2. Розвиток підприємництва в Україні та світі: механізми, реалії, перспективи : колект. моногр. – Дніпро : ДНУ імені Олеся Гончара, Видавець Біла К. О., 2019. – С. 132–143 (420 с.).
6. Касян С. Я. Міжнародна маркетингова комунікаційна та логістична інтеграція високотехнологічних підприємств / С. Я. Касян // Економічний Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Наукове видання факультету менеджменту та маркетингу НТУУ «КПІ». Голова редколегії, головний редактор професор О. А. Гавриш, відп. редактор, професор О. В. Зозульов. – 2018. – nr15. – С. 308–319 (637 с.) [Електронний ресурс]. – Доступно на: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/139967/137026>.

Методична

7. Палехова Л. Л. Конспект лекцій з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» *Електронний ресурс*. – Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. – 20 с.
8. Палехова Л. Л. Методичні вказівки щодо виконання самостійних робіт з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» для студентів очної форми навчання *Електронний ресурс*. – Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. – 15 с.

Додаткова

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. Редакція від 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15/card2#Card> (дата звернення 31.05.2020)
10. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 06.10.2006, №143-16. Редакція від 09.12.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (дата звернення 31.05.2020).

11 Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 31.05.2020).

12 . Управление устойчивым развитием в условиях переходной экономики: монография: 2-е изд., перераб. и доп. [М. Шмидт, Б. Хансманн, Д. А. Палехов, Г. Г. Пивняк, Ю. С. Шемшученко, А. Ф. Павленко, А. Г. Шапарь, В. Я. Швець, Л. Л. Палехова]. – Днепропетровск-Коттбус: НГУ-БТУ, 2016. – 432 с.

13 Швець В. Я., Палехова Л. Л., Палехов Д. Адаптивний менеджмент для цілей циркулярної економіки. *Створення високотехнологічних екокомплексів в Україні на основі концепції збалансованого (стійкого) розвитку*. Вип. 99 / ДВНЗ «Придніпр. держ. академія буд-ва і архітектури»; під загальною редакцією В. І. Большакова. Дніпро, – 2017.

14 European Commission, 2010. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM(2010) 2020 final. URL: <https://www.eea.europa.eu/policy-documents/com-2010-2020-europe-2020> (date of access: 31.05.2020).

15 .Касян С. Я. Взаємодія групових інтересів при впровадженні енергозберігаючих технологій використання енергії альтернативних джерел Розділ 11. / С. Я. Касян, С. О. Смирнов, Т. В. Гільорме, Л. В. Накашидзе. Управління енергозберігаючими технологіями в Україні та світі: методологія та практика: Колективна монографія / за заг. ред. д-ра фіз.-мат. наук, професора С. О. Смирнова. – Дніпро : ДНУ імені Олеся Гончара, ТОВ «Акцент ПП», 2017. – С. 177–183 (196 с.).

16 Palekhova L., Podzolkova D. (2018) Problems of the renewable energy market development in Ukraine. *NESEFF-NETZWERKTREFFEN Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg*.

17 WSIS (2005): Tunis Agenda for the Information Society. WSIS-05/TUNIS/DOC/6(Rev.1)-R, 18 November 2005. URL: http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/agenda_wsis.pdf (date of access: 31.05.2020).

18 WSIS (2003-2005): World Summit on the Information Society: Geneva 2003 –Tunis 2005. URL: <http://www.itu.int/net/wsis/basic/about.html> (date of access: 31.05.2020).

19 Kasian Serhii. Integration of Marketing Communications and Logistics Distribution of High-Tech Enterprises on the Basis of Innovative Knowledge Generation : Chapter VIII. Editors: Figurska Irena, Ellena Shevtscova, Sokół Aneta, : Modern Processes of Economic Development - Economics and Law / Serhii Kasian, Yevhen Krykavskyy. – Germany, Aachen : Shaker Verlag Publishing, November 2017. – P. 89–105 (128 p.). Bibliographic information published by the Deutsche Nationalbibliothek, available: <http://dnb.d-nb.de>.