

Київський національний університет  
будівництва і архітектури  
Кафедра товарознавства та  
комерційної діяльності в будівництві

«Затверджую»

Завідувач кафедри

/Петро ЗАХАРЧЕНКО/

«31» серпня 2022 р.

Розробник силабусу

/Ольга ЮДІЧЕВА/



## СИЛАБУС

### ПСИХОЛОГІЯ СПОЖИВАЧА

| 1) Шифр за ОНП: <b>ВК 2</b>   |   |  |                         |                                       |
|---|---|--|-------------------------|---------------------------------------|
| 2) Навчальний рік: 2022/2023  |   |  |                         |                                       |
| 3) Освітній рівень: перший рівень вищої освіти (бакалавр)   |   |  |                         |                                       |
| 4) Форма навчання: денна, заочна  |   |  |                         |                                       |
| 5) Галузь знань: 07 УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ   |   |  |                         |                                       |
| 6) Спеціальність: 075 “Маркетинг”   |   |  |                         |                                       |
| 7) Компонента спеціальності: вибіркова  |   |  |                         |                                       |
| 8) Семестр: II (II - заочн.)  |   |  |                         |                                       |
| 9) Цикл дисципліни: соціально-гуманітарної підготовки   |   |  |                         |                                       |
| 10) Контактні дані викладача: доц., канд. техн. наук Юдічева О.П., <a href="mailto:yudicheva.op@knuba.edu.ua">yudicheva.op@knuba.edu.ua</a><br>проф., канд. техн. наук Самойленко А.А., <a href="mailto:samoilenko.aa@knuba.edu.ua">samoilenko.aa@knuba.edu.ua</a>  |   |  |                         |                                       |
| 11) Мова викладання: українська   |   |  |                         |                                       |
| 12) Пререквізити: (дисципліни-попередники, які треба вивчити, щоб слухати цей курс) соціологія, сучасні бізнес-комунікації в будівельній галузі   |   |  |                         |                                       |
| 13) Мета курсу: формування ґрунтовних теоретичних знань з питань емоційно-вольової сфери споживача, його індивідуально-психологічних особливостей, соціології та психології спілкування та вирішення конфліктів, поведінки споживача в різних практичних ситуаціях. |   |  |                         |                                       |
| 14) Результати навчання:  |   |  |                         |                                       |
| №   | Програмний результат навчання   | Метод перевірки навчального ефекту     | Форма проведення занять | Посилання на програмні компетентності |
| 1.  | ПР 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів                          | Обговорення під час занять, тестування | практичні заняття       | ЗК3, ЗК 7;<br>СК 5,                   |
| 2.  | ПР 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища | Обговорення під час занять, тестування | практичні заняття       | ЗК 3, ЗК 7;<br>СК 5, СК 14            |

**15) Структура курсу**

| Лекції, год.   | Практичні заняття, год. | Лабораторні заняття, год | Курсовий проект/ курсова робота РГР/Контрольна робота | Самостійна робота студента, год. | Форма підсумкового контролю |
|--|-------------------------|--------------------------|---|----------------------------------|-----------------------------|
| 30 (6-заочн)   | 20 (16 - заоч.)         | -                        | Контрольна робота                                     | 40 (68 - заочн.)                 | залік                       |
| <b>Сума годин:</b>   |                         |                          |   | 90                               |                             |
| <b>Загальна кількість кредитів ECTS</b>                          |                         |                          |   | 3,0                              |                             |
| <b>Кількість годин (кредитів ECTS) аудиторного навантаження:</b> |                         |                          |   | 50 (22 - заочн.)                 |                             |

**16) Зміст: (окремо для кожної форми занять – Л/Пр/Лаб/ КР/СРС)****Лекції:**

1. Психологія як наука та практика для вивчення поведінки споживачів.
2. Пізнавальні психічні процеси
3. Емоційно-вольова сфера особистості споживача.
4. Індивідуально-психологічні особливості споживачів.
5. Діяльність особистості і її вплив на споживацькі переваги
6. Соціальні спільноти споживачів.
7. Соціологія та психологія спілкування зі споживачами
8. Соціальна компетентність споживача
9. Соціологія та психологія спілкування з різними типами споживачів

**Практичні:**

1. Методи практичної психології у вивченні поведінки споживача
2. Пізнавальні психічні процеси споживача
3. Психологічна характеристика емоційної сфери споживача
4. Індивідуально-психологічні особливості споживачів
5. Соціологічні дослідження і їх роль під час вивчення поведінки споживачів
6. Психологічний аналіз професійної діяльності маркетолога
7. Вивчення класифікації соціальних груп
8. Спілкування зі споживачами як обмін інформацією.
9. Вивчення сутності і змісту поняття компетентності в спілкуванні. Поведінка споживача в конфлікті

**Лабораторне:** не передбачено НП

**Курсовий проект/курсва робота/РГР/Контрольна робота:** контрольна робота за обраною студентом темою

**17) Основна література:**

1. Кацавець Р. С. Психологія особистості: навч. посіб. Київ : Алерта, 2021. 134 с.
2. Окландер М. А., Жарська І. О. Поведінка споживача. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 208 с.
3. Бабко Н. М., Мандич О.В., Севідова І.О., Романюк І.А., Квятко Т.М. Поведінка споживача: навч. посібник. Харків: ХНТУСГ, 2020. 170 с.
- 4.Ткаченко О.В. Професійна етика та психологія спілкування в ресторанному господарстві : навч. посіб. Київ : Світ книг, 2020. 98 с.
- 5.Мілютіна К. Л., Трофімов А. Ю. Психологія сучасного бізнесу : навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 168 с.

**18) Додаткові джерела:**

- 1.Партико Н.В. Психологія конфліктів : навч. посіб. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2019. 132 с
- 2.Талер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду / перекл. з англ. С. Крикуненко. Київ : Наш формат, 2021. 464 с.
- 3.Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія професійної комунікації. Київ : Книги XXI, 2021. 528 с.
- 4.Чалдині Р. Психологія впливу / перекл. з англ. Київ: КСД, 2021. 608 с.
- 5.Андрушко Я.С. Основи психологічного тренінгу та психокорекція: навч.-метод. посібник. Львів: Львівська політехніка, 2021. 236 с.

**Інформаційні ресурси**

Сучасний глумачний психологічний словник. URL : <https://archive.org/details/psycholoh2007>  
 Психологія. URL : <https://osvita.ua/vnz/reports/psychology/10117/>  
 Психологічний журнал. URL : <http://psyj.udpu.edu.ua/>  
 Психологія і особистість. Журнал. URL : <http://psychpersonality.pnpu.edu.ua/>  
 Психологічний часопис. URL : <http://psychology-naes-ua.institute/read/1620/>  
 Український психологічний журнал URL : <http://upj.com.ua/indexa.php?page=archievelibrary.knuba.edu.ua>

**19) Система оцінювання навчальних досягнень (розподіл балів):**

| Поточне оцінювання |          | Індивідуальне завдання | Залік | Сума балів |
|--------------------|----------|------------------------|-------|------------|
| Змістові модулі    |          |                        |       |            |
| Модуль 1           | Модуль 2 |                        |       |            |
| 20                 | 20       | 30                     | 30    | 100        |

**20) Умови допуску до підсумкового контролю:** обов'язкова присутність на лекційних заняттях, активність впродовж семестру, відвідування/відпрацювання практичних занять, виконання індивідуального завдання

**21) Політика щодо академічної доброчесності:** Тексти індивідуальних завдань можуть перевірятись на плагіат. Для цілей захисту індивідуального завдання оригінальність тексту має складати не менше 70%.. Списування під час тестування та інших опитувань, які проводяться у письмовій формі, заборонені

**22) Посилання на сторінку електронного навчально-методичного комплексу дисципліни:**

<https://org2.knuba.edu.ua/enrol/index.php?id=1161>