

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 03.07.2025 05:28:30
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет

Менеджмента

Кафедра

Маркетинга и логистики

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

_____ Л.Н. Костина

24.04.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ФТД.04

"Нейротехнологии в маркетинге"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Маркетинг"

Квалификация

БАКАЛАВР

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

2 ЗЕТ

Год начала подготовки по учебному плану

2025

Составитель(и):

канд. экон. наук, доцент

_____ Ягнюк И.М.

Рецензент(ы):

канд. экон. наук, доцент

_____ Берко А.К.

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Нейротехнологии в маркетинге" разработана в соответствии с:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент Профиль "Маркетинг", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 24.04.2025 протокол № 12.

Срок действия программы: 2025-2029

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от 31.03.2025 № 10

Заведующий кафедрой:

канд экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2026 г. №__

Зав. кафедрой канд экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2027 г. №__

Зав. кафедрой канд экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2028 г. №__

Зав. кафедрой канд экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2029 - 2030 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2029 г. №__

Зав. кафедрой канд экон.наук, доцент, Попова Т.А.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

способствовать формированию современного маркетингового мышления, приобретению знаний и компетенций, позволяющих активно участвовать в разработке стратегий нейромаркетинга и практическом применении релевантных подходов, методов и инструментов.

1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

- понимание влияния эмоций, внимания и принятия решений на реакцию потребителей на маркетинговые стратегии;
- разработка эффективных маркетинговых кампаний с учетом нейронаучных данных и принципов нейромаркетинга.

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО: ФТД

1.3.1. Дисциплина "Нейротехнологии в маркетинге" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Цифровые технологии в менеджменте

Маркетинг

Маркетинговые исследования

1.3.2. Дисциплина "Нейротехнологии в маркетинге" выступает опорой для следующих элементов:

Маркетинговые коммуникации

Брендинг

Методика написания выпускной квалификационной работы

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПКс-4.7: Способен осуществлять подготовку и проводить маркетинговые исследования на основе использования основ нейромаркетинга при разработке конкурентной стратегии

Знать:

Уровень 1 типологию нейромаркетинговых исследований

Уровень 2 совокупность основных исходных данных для проведения нейромаркетинговых исследований

Уровень 3 инструменты обработки нейромаркетинговых исследований

Уметь:

Уровень 1 использовать нейромаркетинг в прикладных целях

Уровень 2 аналитически работать со специальной литературой

Уровень 3 делать выводы по результатам нейромаркетинговых исследований

Владеть:

Уровень 1 навыками поиска релевантной информации

Уровень 2 базовыми знаниями в области нейромаркетинговых исследований

Уровень 3 навыками интерпретации результатов нейромаркетинговых исследований

В результате освоения дисциплины "Нейротехнологии в маркетинге" обучающийся должен:

3.1 Знать:

типологию нейромаркетинговых исследований; совокупность основных исходных данных для проведения нейромаркетинговых исследований; инструменты обработки нейромаркетинговых исследований

3.2 Уметь:

использовать нейромаркетинг в прикладных целях; аналитически работать со специальной литературой; делать выводы по результатам нейромаркетинговых исследований

3.3 Владеть:

навыками поиска релевантной информации; базовыми знаниями в области нейромаркетинговых исследований; навыками интерпретации результатов исследований

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов

компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Нейротехнологии в маркетинге" видом промежуточной аттестации является Зачет

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Нейротехнологии в маркетинге" составляет 2 зачётные единицы, 72 часов.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Раздел 1. Введение в нейромаркетинг						
Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего /Лек/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего /Сем зан/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего /Ср/	5	6	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге /Лек/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге /Сем зан/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге /Ср/	5	6	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Раздел 2. Раздел 2. Нейромаркетинг: от теории к						

практике						
Тема 2.1. Методы нейромаркетинга /Лек/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.1. Методы нейромаркетинга /Сем зан/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.1. Методы нейромаркетинга /Ср/	5	6	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект /Лек/	5	4	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект /Сем зан/	5	4	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект /Ср/	5	6	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов /Лек/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов /Сем зан/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов /Ср/	5	4	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге /Лек/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге /Сем зан/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	

Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге /Ср/	5	4	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга /Лек/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга /Сем зан/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга /Ср/	5	4	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	
Консультация по дисциплине /Конс/	5	2	ПКс-4.7	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<p>3.1 В процессе освоения дисциплины "Нейротехнологии в маркетинге" используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий.</p> <p>3.2 В процессе освоения дисциплины используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеofilмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.</p> <p>При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.</p> <p>3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.</p>

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература			
1. Основная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Д. С. Лопаткин, Л. Е. Копылова, А. Э. Бойко	Нейромаркетинг: учеб. пособие (207 с.)	М.: РХТУ им. Д. И. Менделеева, 2020
Л1.2	И.М. Ягнюк	Нейротехнологии в маркетинге: конспект лекций для обучающихся 3 курса ОП бакалавриата направления	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2025

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
		подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Маркетинг") всех форм обучения (75 с.)	
Л1.3	Резник Г.А.	Маркетинг: учебное пособие (199)	Москва : ИНФА-М, 2023

2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Л. С. Латышова, Е. Суворова, Н. Б. Сафронова [и др.] ; под редакцией Л. С. Латышовой	Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы: учебное пособие (150 с.)	Москва : Дашков и К, 2023
Л2.2	А. Н. Старков, Е. В. Сторожева	Интернет-маркетинг и реклама: учебное пособие (64 с.)	Москва : ФЛИНТА, 2023
Л2.3	Ибрагимхалилова, Т. В. , Агаркова, Н. В., Балабанова, Л. В. [и др.]	Инновационные маркетингово-логистические стратегемы формирования социально-экономических систем: монография (320)	Донецк : ДонГУ, 2022

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	И. М. Ягнюк	Нейротехнологии в маркетинге: методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся 3 курса ОП бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Маркетинг") очной, очно-заочной форм обучения (35)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2025
Л3.2	И. М. Ягнюк	Нейротехнологии в маркетинге: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 3 курса ОП бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Маркетинг") очной, очно-заочной форм обучения (35)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2025

4.2. Перечень ресурсов

информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА»	https://cyberleninka.ru/
Э2	ЭБС «ЛАНЬ»	https://e.lanbook.com
Э3	ЭБС «ЗНАНИУМ»	https://znanium.ru

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

- Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)
- 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)
- AIMP (лицензия LGPL v.2.1)
- STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)
- GIMP (лицензия GNU General Public License)
- Inkscape (лицензия GNU General Public License).

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронный каталог изданий ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" - <http://unilib.dsum.internal/>
 Донецкая республиканская универсальная научная библиотека им. Н. К. Крупской - <http://www.lib-dpr.ru/>
 Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» - <https://cyberleninka.ru/>
 Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU -<http://elibrary.ru/defaultx.asp>
 Электронная библиотека Института проблем рынка РАН Российской академии наук (ИПР РАН) – <http://www.ipr-ras.ru/libr.htm>
 Электронная библиотечная система "Лань" - <https://e.lanbook.com/>

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:
рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, экран, интерактивная панель.

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к промежуточной аттестации

- 1 Нейромаркетинг как синтетическая дисциплина будущего.
- 2 Междисциплинарный подход в нейромаркетинге
- 3 Критика нейромаркетинга. Этический аспект развития.
- 4 Инструменты нейромаркетинга: проблемы и перспективы.
- 5 Принципы нейровизуализации.
- 6 Методы нейромаркетинга.
- 7 Основные исследования в нейромаркетинге (нейромагнитное исследование, исследование обоняния, электроэнцефалографическое исследование цветовосприятия, периферийное восприятие (эффект «эмоциональной аллеи»).
- 8 Психолингвистические исследования. Суггестивная лингвистика.
- 9 Прогностический потенциал нейромаркетинга (применение при разработке продукта). Нейромаркетинг в цикле развития продукта.
- 10 Нейромаркетинг в сфере культуры (использование при разработке и продвижении культурного продукта).
- 11 Специфика мотивационной структуры человеческой психики.
- 12 Анатомия принятия решений. Три «мозга».
- 13 Структура мотивации (безопасность, социальность, успешность и превосходство, альфа-мотив и новаторство).
- 14 Дуальный процесс мышления. Два типа памяти (эксплицитная и имплицитная).
- 15 Открытие «зеркальных нейронов» (Дж. Ризолатти). Подражание и сопереживание.
- 16 Сублимinalное воздействие. Предпочтение бренда и подсознательное инструктирование.
- 17 Соматические маркеры (А. Дамасио, Р.Хит). Воздействие соматических маркеров.
- 18 Способы активации нейронных процессов.
- 19 Эмоциональная мотивация приобретения.
- 20 Сенсорный брендинг. Комплексность воздействия на органы чувств.
- 21 Культурная обусловленность сенсорных предпочтений.
- 22 Аудиомаркетинг.
- 23 Значение обоняния в восприятии. Аромамаркетинг.
- 24 Психология цветовосприятия.
- 25 Сексуальный подтекст в рекламе.
- 26 Роль магического и религиозного мышления в маркетинге. Ритуалы и суеверия как инструмент создания эмоциональной связи с брендами
- 27 Роль веры в брендинге.
- 28 Психология страха и фобий. Использование фобий в маркетинге (игра на фобиях).
- 29 Прикладные исследования в нейромаркетинге (воздействие фоновых эмоций на ценовосприятие, воздействие с помощью эмоционального оформления ценников, использование эмоциональных фотографий).
- 30 Концепция LIM (Less is more). Стратегические условия ее применения (целевая группа, розничный тип, ассортиментная стратегия).
- 31 Основные шаги к изменению поведения (разорвать шаблон, создать комфорт, направить воображение, изменить чувства, успокоить критический ум, изменить ассоциации, приступить к действию).
- 32 Врожденные механизмы различения обмана. Гормональная основа доверия. Эффект Микеланджело.
- 33 Воображение как главный инструмент убеждения. Процесс формирования мысленных образов. Смешение сознания и подсознания.
- 34 Нарративное воображение как фундаментальный инструмент мышления. Символический капитал.
- 35 Универсальные компоненты религиозных убеждений и религиозного поведения. Религиозное основание бренда.

5.2. Темы письменных работ

Темы эссе

1. Нейромаркетинг: наука или манипуляция?
(Этические аспекты использования нейротехнологий в маркетинге)
2. Как fMRI и EEG помогают понять поведение потребителей
(Сравнительный анализ методов нейровизуализации в маркетинговых исследованиях)

3. Эмоции vs. Разум: как нейромаркетинг измеряет импульсные покупки
(Роль лимбической системы в принятии решений)
4. Eye-tracking в рекламе: куда на самом деле смотрят потребители?
(Применение айтрекинга для анализа эффективности рекламных материалов)
5. Нейрофидбек в маркетинге: можно ли измерить лояльность бренду?
(Использование биометрических данных для оценки эмоциональной привязанности к бренду)
6. Как нейротехнологии меняют digital-маркетинг
(Адаптация контента на основе нейродинамики пользователей)
7. Нейроэкономика: почему люди переплачивают за бренды?
(Влияние активации зоны вознаграждения мозга на восприятие цены)
8. VR и AR в нейромаркетинге: будущее потребительского опыта
(Как виртуальная реальность помогает тестировать продукты до их выхода на рынок)
9. Нейроинтерфейсы и персонализированная реклама: где границы приватности?
(Риски использования данных мозга в таргетированной рекламе)
10. Почему «Дофаминовый маркетинг» работает?
(Как соцсети и геймификация эксплуатируют систему вознаграждения мозга)
11. Может ли искусственный интеллект предсказать потребительский выбор?
(Применение машинного обучения в анализе нейроданных)
12. Нейроэстетика: почему одни упаковки нравятся больше других?
(Влияние визуальных паттернов на активность зрительной коры мозга)
13. Как звук и музыка влияют на покупки: нейроакустика в маркетинге
(Роль слуховых триггеров в формировании бренд-ассоциаций)
14. Нейротехнологии в политическом маркетинге: скрытое влияние на избирателей
(Использование биометрии в предвыборных кампаниях)
15. Будущее нейромаркетинга: что нас ждёт через 10 лет?
(Перспективы внедрения BCIs (Brain-Computer Interfaces) в маркетинговые стратегии)

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Нейротехнологии в маркетинге" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Нейротехнологии в маркетинге" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (письменные домашние задания, ответы на вопросы, тестовые задания, контроль знаний по разделам), оценки активности работы студента на занятии, включая задания для самостоятельной и индивидуальной работы.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Целью семинарских занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков. В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к семинарским занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа приводит к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций: развивающую, информационно-обучающую, ориентирующую и стимулирующую, воспитывающую, исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках изучения дисциплины:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение заданий по контролю знаний.

Рекомендуется с самого начала освоения учебного материала работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые обучающийся получает в аудитории. Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы имеют определенную специфику. При освоении материала обучающийся может пользоваться библиотекой ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

Методические рекомендации студентам по подготовке к выполнению контроля знаний по разделам

К контролю знаний по разделам необходимо готовиться путем осуществления повторных действий по изучению предмета. Работа по решению задач на контрольном занятии в принципе не отличается от решений отдельных домашних заданий. Однако каждый обучающийся должен быть готов к отстаиванию правильности своего решения и верности избранного им метода.

Методические рекомендации студентам по подготовке к итоговому контролю

При подготовке к итоговому контролю обучающийся должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контроль знаний по разделам.

Методические рекомендации обучающимся по подготовке и написанию индивидуального задания

Условием допуска к сдаче зачета по учебной дисциплине является написание и защита обучающимися индивидуального задания по курсу.

Выполнение индивидуального задания дает возможность обучающемуся научиться самостоятельно работать с различными информационными источниками, глубже изучать основные вопросы учебной дисциплины, на практическом примере овладевать элементами логистической системы предприятия и на основании этого делать самостоятельные теоретические и практические выводы.

Методические рекомендации по подготовке к зачету

При подготовке к зачету обучающийся должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контрольную работу, а также составить письменные ответы на все вопросы, вынесенные на зачет.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

**Факультет менеджмента
Кафедра маркетинга и логистики**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю) «Нейротехнологии в маркетинге»

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Маркетинг»
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная

Донецк
2025

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Нейротехнологии в маркетинге» для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Маркетинг») очной, очно-заочной форм обучения

Автор(ы),

разработчик(и):

доцент, канд. экон. наук, доцент, И.М. Ягнюк

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на
заседании кафедры

маркетинга и логистики

Протокол заседания кафедры от

31.03.2025 г.

№ 10

дата

Заведующий кафедрой

(подпись)

Т.А. Попова

(инициалы, фамилия)

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине (модулю) «Нейротехнологии в маркетинге»

1.1. Основные сведения о дисциплине (модуле)

Таблица 1

Характеристика дисциплины (модуля)
(сведения соответствуют разделу РПД)

Образовательная программа	бакалавриат	
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент	
Профиль	«Маркетинг»	
Количество разделов дисциплины	3	
Часть образовательной программы	ФТД.04	
Формы текущего контроля	устный опрос, тестовые задания, практические задания, доклад, реферат, контроль знаний по разделу, индивидуальные задания	
<i>Показатели</i>	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	2 ЗЕТ	2 ЗЕТ
Семестр	5	5
Общая трудоемкость (академ. часов)	72	72
Аудиторная контактная работа:	34	18
Лекционные занятия	16	8
Консультации	2	2
Семинарские занятия	16	8
Самостоятельная работа	36	52
Контроль	2	2
<i>Форма аттестации</i>	<i>промежуточной зачет</i>	

1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

<i>ПКс-4.7: Способен осуществлять подготовку и проводить маркетинговые исследования на основе использования основ нейромаркетинга при разработке конкурентной стратегии</i>	
Знать:	
Уровень 1	типологию нейромаркетинговых исследований
Уровень 2	совокупность основных исходных данных для проведения нейромаркетинговых исследований
Уровень 3	инструменты обработки нейромаркетинговых исследований
Уметь:	
Уровень 1	использовать нейромаркетинг в прикладных целях
Уровень 2	аналитически работать со специальной литературой
Уровень 3	делать выводы по результатам нейромаркетинговых исследований
Владеть:	
Уровень 1	навыками поиска релевантной информации
Уровень 2	базовыми знаниями в области нейромаркетинговых исследований
Уровень 3	навыками интерпретации результатов нейромаркетинговых исследований

Таблица 3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства*
Раздел 1. Введение в нейромаркетинг				
1	Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания, доклад
2	Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания, доклад, контроль знаний по разделу
Раздел 2. Нейромаркетинг: от теории к практике				
3	Тема 2.1. Методы нейромаркетинга	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания
4	Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания
5	Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания
6	Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания
7	Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга	5	ПКс-4.7	устные ответы, тестовые задания, доклад, контроль знаний по разделу

РАЗДЕЛ 2. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) «Нейротехнологии в маркетинге»

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины (модуля).

Таблица 2.1.

Распределение баллов по видам учебной деятельности
(балльно-рейтинговая система)

Наименование Раздела/Темы	Вид задания						
	ЛЗ	СЗ		Всего за тему	КЗР	Р	ИЗ*
		УО	ТЗ				
Р.1.Т.1.1	2	3	2	7	15		
Р.1.Т.1.2	2	3	2	7			
Р.2.Т.2.1	2	3	2	7	16	10	10
Р.2.Т.2.2	2	3	2	7			
Р.2.Т.2.3	2	3	2	7			
Р.2.Т.2.4	2	3	2	7			
Р.2.Т.2.5	2	3	2	7			
Итого: 1006	14	21	14	49	31	10	10

ЛЗ – лекционное занятие;

УО – устный опрос;

ТЗ – тестовое задание;

Д – доклад;

СЗ – семинарское занятие;

КЗР – контроль знаний по Разделу;

Р – реферат;

ИЗ – индивидуальное задание

2.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского/практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

Оценка «хорошо» – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Раздел 1. Введение в нейромаркетинг

Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего

1. Дайте определение нейромаркетинга и объясните его отличие от традиционного маркетинга
2. Какие нейронауки лежат в основе нейромаркетинга? Опишите их взаимосвязь
3. Как развитие технологий повлияло на становление нейромаркетинга как научной дисциплины?
4. Какие основные задачи решает нейромаркетинг в современном бизнесе?
5. Опишите перспективные направления развития нейромаркетинга в ближайшие 10 лет

Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге

1. Какие типы потребительских реакций изучает нейромаркетинг?
2. Опишите физиологические показатели, используемые для анализа реакций потребителей
3. Как когнитивный диссонанс проявляется в нейромаркетинговых исследованиях?
4. Какие факторы влияют на достоверность данных в исследованиях потребительских реакций?
5. Как интерпретируются данные об активации различных зон мозга при маркетинговых исследованиях?

Раздел 2. Нейромаркетинг: от теории к практике

Тема 2.1. Методы нейромаркетинга

1. Какие основные группы методов используются в нейромаркетинге?
2. Опишите принцип работы и применения ЭЭГ в маркетинговых исследованиях
3. В чем преимущества и ограничения фМРТ для изучения потребительского поведения?
4. Как применяется айтрекинг в тестировании рекламных материалов?
5. Какие новые методы нейромаркетинга появились в последние 5 лет?

Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект

1. Что такое сенсорный маркетинг и как он связан с нейромаркетингом?
2. Как различные органы чувств влияют на принятие потребительских решений?
3. Опишите роль эмоционального интеллекта в интерпретации нейромаркетинговых данных
4. Какие методы используются для измерения эмоциональных реакций потребителей?
5. Приведите примеры успешного применения сенсорного маркетинга в retail

Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов

1. Какие основные инструменты визуального маркетинга используются для повышения вовлеченности покупателей?
2. Как инфографика помогает в обучении и информировании аудитории в маркетинге?
3. Какие цели преследует визуализация маркетинговых стимулов в продвижении бренда?
4. В чем заключается роль сторителлинга в визуальном маркетинге?
5. Какие визуальные приемы помогают отстроиться от конкурентов и привлечь внимание целевой аудитории?

Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге

1. Какие основные этапы включает нейромаркетинговое исследование?
2. Опишите принципы разработки стимульного материала для нейроисследований
3. Какие показатели эффективности используются в прикладных нейромаркетинговых исследованиях?
4. Как результаты нейроисследований интегрируются в маркетинговые стратегии?
5. Приведите пример реального кейса применения нейромаркетинга в бизнесе

Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга

1. Какие основные этические проблемы связаны с применением нейромаркетинга?
2. Как регулируется использование нейромаркетинговых технологий в разных странах?
3. Какие меры защиты данных потребителей применяются в нейромаркетинговых исследованиях?
4. Как может измениться законодательство в области нейромаркетинга в ближайшем будущем?
5. Опишите возможные негативные последствия массового применения нейромаркетинговых технологий

2.2 Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся

В завершении изучения каждого раздела дисциплины (модуля) может проводиться тестирование (контроль знаний по разделу, рубежный контроль).

Критерии оценивания. Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Максимальное количество баллов по тестовым заданиям определяется преподавателям и представлено в таблице 2.1.

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Маркетинговые исследования».

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Раздел 1. Введение в нейромаркетинг

Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего

1. Нейромаркетинг - это:
 - а) изучение реакций мозга на маркетинговые стимулы
 - б) анализ финансовых показателей компаний
 - в) исследование демографических данных
 - г) разработка логотипов брендов
2. Основная цель нейромаркетинга:
 - а) понять истинные мотивы потребителей
 - б) увеличить бюджет на рекламу
 - в) сократить штат маркетологов
 - г) уменьшить ассортимент продукции
3. Какая наука НЕ лежит в основе нейромаркетинга?
 - а) нейробиология
 - б) квантовая физика
 - в) когнитивная психология
 - г) поведенческая экономика

4. Технологический прорыв, способствовавший развитию нейромаркетинга:

- а) появление томографов
- б) изобретение телефона
- в) создание парового двигателя
- г) открытие электричества

5. Перспективное направление нейромаркетинга:

- а) интерфейсы "мозг-компьютер"
- б) производство бумаги
- в) строительство торговых центров
- г) разработка упаковки

Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге

1. Какой показатель НЕ используется для анализа реакций?

- а) частота дыхания
- б) уровень сахара в крови
- в) электрическая активность кожи
- г) движение глаз

2. Зона мозга, отвечающая за принятие решений:

- а) префронтальная кора
- б) мозжечок
- в) затылочная доля
- г) гипоталамус

3. Когнитивный диссонанс - это:

- а) дискомфорт от противоречивой информации
- б) удовольствие от покупки
- в) безразличие к бренду
- г) любовь к рекламе

4. Фактор, снижающий достоверность данных:

- а) эмоциональное состояние испытуемого
- б) цвет стен лаборатории
- в) время суток
- г) все вышеперечисленное

5. При активации зоны вознаграждения:

- а) человек испытывает удовольствие
- б) снижается давление
- в) пропадает аппетит
- г) ухудшается зрение

Раздел 2. Нейромаркетинг: от теории к практике

Тема 2.1. Методы нейромаркетинга

1. Какой из методов нейромаркетинга основан на измерении электрической активности мозга?

- а) фМРТ

- б) ээг
 - в) айтрекинг
 - г) анализ микровыражений
2. Что измеряет биометрия в нейромаркетинге?
- а) Расходы на рекламу
 - б) Физиологические реакции, такие как пульс и потливость
 - в) Количество покупателей
 - г) Время работы магазина
3. Для чего применяется пассивное наблюдение?
- а) Для активного вмешательства в выбор покупателя
 - б) Для записи естественного поведения потребителя без вмешательства
 - в) Для изменения цен
 - г) Для создания рекламы
4. Какой метод позволяет определить, какие элементы упаковки привлекают внимание?
- а) фмрт
 - б) айтрекинг
 - в) ээг
 - г) опрос
5. Что из перечисленного относится к поведенческим тестам?
- а) Измерение мозговой активности
 - б) Наблюдение за действиями потребителя при выборе товара
 - в) Анализ финансовых данных
 - г) Создание логотипа

Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект

1. Что изучает сенсорный маркетинг?
- а) Влияние сенсорных стимулов (звуков, запахов, текстур) на поведение потребителей
 - б) Только визуальные аспекты рекламы
 - в) Финансовую отчетность компаний
 - г) Логистику
2. Какой из перечисленных элементов НЕ относится к сенсорному маркетингу?
- а) ароматизация помещений
 - б) музыка в магазине
 - в) текстура упаковки
 - г) бухгалтерский учет
3. Что такое эмоциональный интеллект в маркетинге?
- а) Способность распознавать и управлять своими и чужими эмоциями для улучшения коммуникации с клиентами
 - б) Технический навык программирования
 - в) Анализ конкурентов
 - г) Финансовое планирование
4. Как сенсорный маркетинг влияет на покупательское поведение?

- а) Усиливает эмоциональную связь с брендом и стимулирует покупки
- б) Не влияет на решения потребителей
- в) Увеличивает стоимость товара
- г) Снижает качество продукта

5. Какой пример сенсорного маркетинга можно привести?

- а) Использование приятного запаха в магазине
- б) Снижение цен на товар
- в) Увеличение количества товаров на полках
- г) Разработка сайта

Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов

1. Что такое визуализация маркетинговых стимулов?

а) Создание визуальных образов для привлечения внимания и влияния на потребителя

- б) Изучение финансовых показателей
- в) Анализ текстовой информации
- г) Упаковка товара без дизайна

2. Какой инструмент помогает понять, какие элементы рекламы видит потребитель первым?

- а) ээг
- б) айтрекинг
- в) фмрт
- г) опрос

3. Для чего используется инфографика в маркетинге?

- а) Для наглядного и простого представления информации
- б) Для увеличения цены товара
- в) Для упаковки продуктов
- г) Для логистики

4. Как визуализация помогает бренду?

- а) Повышает узнаваемость и эмоциональную связь с аудиторией
- б) Уменьшает продажи
- в) Снижает качество продукта
- г) Увеличивает расходы на производство

5. Что из перечисленного НЕ относится к визуальным маркетинговым стимулам?

- а) цвет и форма упаковки
- б) звуковое сопровождение рекламы
- в) логотип и шрифты
- г) фотографии и видео

Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге

1. Что изучают прикладные исследования в нейромаркетинге?

а) Практическое применение нейронауки для улучшения маркетинговых стратегий

- б) Теоретические основы психологии

- в) Историю маркетинга
 - г) Финансовую отчетность
2. Какой пример прикладного исследования?
- а) Тестирование реакции мозга на новый дизайн упаковки
 - б) Изучение истории бренда
 - в) Анализ налоговой отчетности
 - г) Разработка сайта
3. Какие данные чаще всего собирают в прикладных исследованиях нейромаркетинга?
- а) Биометрические и поведенческие реакции потребителей
 - б) Информацию о конкурентах
 - в) Финансовые показатели
 - г) Юридические документы
4. Как прикладные исследования помогают бизнесу?
- а) Позволяют оптимизировать рекламу и повысить продажи
 - б) Усложняют процессы
 - в) Увеличивают затраты без результата
 - г) Не влияют на бизнес
5. Что НЕ является целью прикладных исследований в нейромаркетинге?
- а) Понимание подсознательных реакций потребителей
 - б) Улучшение пользовательского опыта
 - в) Повышение эффективности маркетинга
 - г) Разработка бухгалтерских систем

Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга

1. Какой этический вопрос часто обсуждается в нейромаркетинге?
- а) Защита личных данных и согласие потребителей на исследования
 - б) Повышение прибыли любой ценой
 - в) Игнорирование мнения клиентов
 - г) Соккрытие информации о продукте
2. Почему важно соблюдать этику в нейромаркетинге?
- а) Чтобы не нарушать права потребителей и поддерживать доверие
 - б) Чтобы увеличить продажи быстро
 - в) Чтобы снизить затраты
 - г) Чтобы обойти конкурентов
3. Какое будущее ожидает нейромаркетинг?
- а) Рост и интеграция с искусственным интеллектом и большими данными
 - б) Полное исчезновение
 - в) Использование только в небольших компаниях
 - г) Запрет на использование
4. Что может стать угрозой при неправильном использовании нейромаркетинга?
- а) Нарушение приватности и манипуляция потребителями

- б) Повышение качества продукта
- в) Увеличение лояльности клиентов
- г) Снижение затрат

5. Как компании могут обеспечить этическое применение нейромаркетинга?

- а) Получать информированное согласие и соблюдать конфиденциальность
- б) Игнорировать права потребителей
- в) Скрывать методы исследования
- г) Использовать данные без ограничений

2.3. Рекомендации по оцениванию рефератов.

Максимальное количество баллов - 10	Критерии
Отлично -10-8 баллов	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо – 7-6 балла	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.
Удовлетворительно – 5-3 балла	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно – 2 и менее баллов	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. Введение в нейромаркетинг

Тема 1.1. Нейромаркетинг как дисциплина будущего

1. Эволюция нейромаркетинга: от зарождения до современных технологий
2. Влияние нейромаркетинга на развитие маркетинговых стратегий будущего
3. Роль искусственного интеллекта и нейросетей в развитии нейромаркетинга

Тема 1.2. Исследование потребительских реакций в нейромаркетинге

1. Методы изучения эмоциональных и когнитивных реакций потребителей
2. Применение функциональной магнитно-резонансной томографии и айтрекинга в нейромаркетинге
3. Анализ микровыражений и биометрических данных для понимания поведения покупателей

Раздел 2. Нейромаркетинг: от теории к практике

Тема 2.1. Методы нейромаркетинга

1. Сравнительный анализ основных методов нейромаркетинга: ээг, фмрт, айтрекинг
2. Биометрия и поведенческие тесты как инструменты исследования потребительского поведения
3. Преимущества и ограничения нейровизуализации в маркетинговых исследованиях

Тема 2.2. Сенсорный маркетинг и эмоциональный интеллект

1. Влияние сенсорных стимулов на принятие решений покупателями
2. Роль эмоционального интеллекта в построении эффективных маркетинговых коммуникаций
3. Сенсорный маркетинг как инструмент создания эмоциональной связи с брендом

Тема 2.3. Визуализация маркетинговых стимулов

1. Значение визуальных образов и инфографики в формировании потребительского восприятия
2. Использование айтрекинга для оптимизации визуальных маркетинговых материалов

3. Визуализация как средство повышения узнаваемости и лояльности к бренду

Тема 2.4. Прикладные исследования в нейромаркетинге

1. Применение нейромаркетинговых исследований для оптимизации рекламных кампаний

2. Анализ биометрических данных и их роль в разработке продуктовых стратегий

3. Прикладные нейромаркетинговые исследования в малом и среднем бизнесе

Тема 2.5. Этика и будущее нейромаркетинга

1. Этические аспекты использования нейромаркетинга: защита данных и информированное согласие

2. Перспективы развития нейромаркетинга с учетом законодательных ограничений

3. Риски и возможности нейромаркетинга в эпоху искусственного интеллекта

4. Практическое применение нейромаркетинга в ритейле и электронной коммерции

5. Кейсы успешного использования нейромаркетинга в международных и российских компаниях

6. Интеграция нейромаркетинга с цифровыми технологиями и UX-дизайном

2.4. Рекомендации по оцениванию результатов контроля знаний.

Максимальное количество баллов -15*	Критерии
Отлично -15-13 баллов	Выставляется обучающемуся, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Обучающийся демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
Хорошо- 12-9 баллов	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически

	корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа
Удовлетворительно – 8-5 баллов	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ
Неудовлетворительно – 4 и менее баллов	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе

* Представлено в таблице 2.1.

Задания к контролю знаний по разделу 1

Вариант 1

1. Дайте определение нейромаркетинга. Каковы его основные цели и задачи?
2. Какие методы нейровизуализации используются в нейромаркетинге? Опишите их преимущества и ограничения.
3. Какие зоны мозга активируются при принятии решения о покупке? Объясните их роль.
4. Как эмоциональные реакции влияют на восприятие бренда? Приведите примеры из практики нейромаркетинга.
5. В чем разница между осознанными и неосознанными реакциями потребителей? Как нейромаркетинг их изучает?

Вариант 2

1. Как нейромаркетинг связан с когнитивной психологией и нейроэкономикой?
2. В чем заключаются этические риски применения нейромаркетинга? Приведите примеры возможных злоупотреблений.
3. Какие перспективы развития нейромаркетинга вы видите в ближайшие 5–10 лет? Какие биометрические показатели используются для анализа потребительских реакций? Кратко охарактеризуйте каждый.
4. Как айтрекинг (eye-tracking) помогает в изучении внимания потребителей? Приведите примеры применения.
5. Какие зоны мозга активируются при принятии решения о покупке? Объясните их роль.

Задания к контролю знаний по разделу 2

Вариант 1

1. Опишите основные методы, используемые в нейромаркетинге для исследования потребительского поведения. Приведите примеры применения каждого метода.

2. Какие принципы визуального дизайна наиболее эффективны для привлечения внимания потребителей? Объясните, как нейромаркетинг может помочь в оптимизации визуальных элементов рекламы.

3. Опишите этические дилеммы, связанные с использованием нейромаркетинговых технологий. Как можно обеспечить responsible use нейромаркетинга в будущем?

Вариант 2

1. Как сенсорный маркетинг может быть использован для создания положительных эмоциональных реакций у потребителей? Приведите примеры брендов, успешно использующих сенсорный маркетинг.

2. Опишите конкретный пример прикладного исследования в области нейромаркетинга. Какие выводы были сделаны в ходе исследования? Как эти выводы могут быть использованы на практике?

3. Сравните и противопоставьте EEG, fMRI и eye-tracking как методы исследования мозговой активности в контексте нейромаркетинга. В каких случаях целесообразно использовать тот или иной метод?

2.5. Рекомендации по оцениванию результатов индивидуальных заданий

Максимальное количество баллов - 10	Критерии
Отлично -10-8 баллов	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо – 7-6 балла	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.

Удовлетворительно – 5-3 балла	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно – 2 и менее баллов	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Темы эссе

1. Нейромаркетинг: наука или манипуляция?
(Этические аспекты использования нейротехнологий в маркетинге)
2. Как fMRI и EEG помогают понять поведение потребителей
(Сравнительный анализ методов нейровизуализации в маркетинговых исследованиях)
3. Эмоции vs. Разум: как нейромаркетинг измеряет импульсные покупки
(Роль лимбической системы в принятии решений)
4. Eye-tracking в рекламе: куда на самом деле смотрят потребители?
(Применение айтрекинга для анализа эффективности рекламных материалов)
5. Нейрофидбек в маркетинге: можно ли измерить лояльность бренду?
(Использование биометрических данных для оценки эмоциональной привязанности к бренду)
6. Как нейротехнологии меняют digital-маркетинг
(Адаптация контента на основе нейродинамики пользователей)
7. Нейроэкономика: почему люди переплачивают за бренды?
(Влияние активации зоны вознаграждения мозга на восприятие цены)
8. VR и AR в нейромаркетинге: будущее потребительского опыта
(Как виртуальная реальность помогает тестировать продукты до их выхода на рынок)
9. Нейроинтерфейсы и персонализированная реклама: где границы приватности?
(Риски использования данных мозга в таргетированной рекламе)
10. Почему «Дофаминовый маркетинг» работает?
(Как соцсети и геймификация эксплуатируют систему вознаграждения мозга)
11. Может ли искусственный интеллект предсказать потребительский выбор?
(Применение машинного обучения в анализе нейроданных)
12. Нейроэстетика: почему одни упаковки нравятся больше других?
(Влияние визуальных паттернов на активность зрительной коры мозга)

13. Как звук и музыка влияют на покупки: нейроакустика в маркетинге
(Роль слуховых триггеров в формировании бренд-ассоциаций)
14. Нейротехнологии в политическом маркетинге: скрытое влияние на избирателей
(Использование биометрии в предвыборных кампаниях)
15. Будущее нейромаркетинга: что нас ждёт через 10 лет?
(Перспективы внедрения BCIs (Brain-Computer Interfaces) в маркетинговые стратегии)

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

- 1 Нейромаркетинг как синтетическая дисциплина будущего.
- 2 Междисциплинарный подход в нейромаркетинге
- 3 Критика нейромаркетинга. Этический аспект развития.
- 4 Инструменты нейромаркетинга: проблемы и перспективы.
- 5 Принципы нейровизуализации.
- 6 Методы нейромаркетинга.
- 7 Основные исследования в нейромаркетинге (нейромагнитное исследование, исследование обоняния, электроэнцефалографическое исследование цветовосприятия, периферийное восприятие (эффект «эмоциональной аллеи»).
- 8 Психолингвистические исследования. Суггестивная лингвистика.
- 9 Прогностический потенциал нейромаркетинга (применение при разработке продукта). Нейромаркетинг в цикле развития продукта
- 10 Нейромаркетинг в сфере культуры (использование при разработке и продвижении культурного продукта).
- 11 Специфика мотивационной структуры человеческой психики.
- 12 Анатомия принятия решений. Три «мозга».
- 13 Структура мотивации (безопасность, социальность, успешность и превосходство, альфа-мотив и новаторство).
- 14 Дуальный процесс мышления. Два типа памяти (эксплицитная и имплицитная).
- 15 Открытие «зеркальных нейронов» (Дж. Ризолатти). Подражание и сопереживание.
- 16 Сублиминальное воздействие. Предпочтение бренда и подсознательное инструктирование.
- 17 Соматические маркеры (А. Дамасио, Р.Хит). Воздействие соматических маркеров.
- 18 Способы активации нейронных процессов.
- 19 Эмоциональная мотивация приобретения.
- 20 Сенсорный брендинг. Комплексность воздействия на органы чувств.
- 21 Культурная обусловленность сенсорных предпочтений.
- 22 Аудиомаркетинг.
- 23 Значение обоняния в восприятии. Аромамаркетинг.
- 24 Психология цветовосприятия.

25 Сексуальный подтекст в рекламе.

26 Роль магического и религиозного мышления в маркетинге. Ритуалы и суеверия как инструмент создания эмоциональной связи с брендами

27 Роль веры в брендинге.

28 Психология страха и фобий. Использование фобий в маркетинге (игра на фобиях).

29 Прикладные исследования в нейромаркетинге (воздействие фоновых эмоций на ценовосприятие, воздействие с помощью эмоционального оформления ценников, использование эмоциональных фотографий).

30 Концепция LIM (Less is more). Стратегические условия ее применения (целевая группа, розничный тип, ассортиментная стратегия).

31 Основные шаги к изменению поведения (разорвать шаблон, создать комфорт, направить воображение, изменить чувства, успокоить критический ум, изменить ассоциации, приступить к действию).

32 Врожденные механизмы различения обмана. Гормональная основа доверия. Эффект Микеланджело.

33 Воображение как главный инструмент убеждения. Процесс формирования мысленных образов. Смещение сознания и подсознания.

34 Нарративное воображение как фундаментальный инструмент мышления. Символический капитал.

35 Универсальные компоненты религиозных убеждений и религиозного поведения. Религиозное основание бренда.