

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МАРКЕТИНГ ОСОБИСТОСТІ»

Лектор курсу		Литвинова Ольга Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle		e-mail: marketing_dut@ukr.net ; сторінка курсу в Moodle – http://dl.dut.edu.ua	
Галузь знань		07 «Управління та адміністрування»		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність		075 «Маркетинг»		Семестр		4	
Освітня програма		«Маркетинг»		Тип дисципліни		Вибіркова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
	5	150	Лекцій 18	Семінарських занять -	Практичних занять 36	Лабораторних занять -	Самостійна підготовка 96

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню «Маркетинг», «Основи рекламної презентації», «Сучасні види маркетингу», «Маркетингові комунікації»

Освітні компоненти для яких є базовою «Поведінка споживачів», «Основи реклами», «Основи маркетингового менеджменту»

Мета курсу: формування та розвиток у студентів загальних і професійних компетентностей щодо управління особистістю та міжособистісною взаємодією за рахунок системи методів впливу, спрямованих на клієнтів, потенційних клієнтів і партнерів, та побудови брендінгу особистості для успішного розвитку кар'єри.

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні
ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, генерувати нові ідеї.
ЗК 5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.
ЗК 11. Здатність працювати в команді та автономно, навички міжособистісної взаємодії.
ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)

ПП 3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі
ПП14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі під керівництвом лідера, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості
ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
ПРН 18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінюван- ня за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
-----------------	----------------	-------------------------	---

Розділ 1 «МІСЦЕ МАРКЕТИНГУ ОСОБИСТОСТІ В КЛАСІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ»

<p>Тема 1. <i>Місце маркетингу особистості в соціально-економічній системі</i> Знати: поняття маркетингу особистості, його роль і місце в системі маркетингу. Вміти: розуміти місце маркетингу особистості в маркетингу різних організацій. Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Лекція 1	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія «Специфіка сучасного ринку праці», обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 2	5,5*	Усне опитування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни; навчальна дискусія «Система вимог до ефективного маркетолога»
	Лекція 2		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
<p>Тема 2. <i>Особистість: структура та особливості формування</i> Знати: поняття особистості та чинники впливу на її діяльність Вміти: ідентифікувати психічні явища, процеси і властивості особистості. Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Практичне заняття 3	5,5*	Усне опитування, навчальна дискусія.
	Практичне заняття 4		Діагностика особистості. Усне опитування, навчальна дискусія «Формування особистості і фактори впливу (соціум і культура)» доповідь з презентацією за тематикою дисципліни
<p>Тема 3. <i>Егомаркетинг як концепція саморозвитку і самоствердження</i> Знати: сутність егомаркетинга; принципи прийняття поведінкових рішень. Вміти: застосовувати методику самопрезентації, самомотивації, саморозвитку і самореалізації як складові успішної майбутньої кар'єри Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Лекція 3	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5		Усне опитування; навчальна дискусія «потреби і можливості»
<p>Тема 4. <i>Подання особистості на ринку</i> Знати: ознаки маніпулятивного впливу в комунікаціях. Вміти: застосовувати маніпулятивні технології у маркетингу особистості Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Практичне заняття 6	5,5*	Усне опитування. Вправа : складання програми реалізації потенціалу особистості (знань, умінь, талантів, навичок). Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
	Лекція 5		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
<p>Тема 5. <i>Роль міжособистісного спілкування у маркетингу особистості</i> Знати: особливості міжособистісних комунікацій. Вміти: застосовувати методики міжособистісних комунікацій Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Практичне заняття 9	5,5*	Усне опитування. Ділова гра «Маніпулювання масовою свідомістю та індивідуальне в міжособистісних відносинах»
	Практичне заняття 10		Тренінг з розвитку навичок управління міжособистісними стосунками.
	Лекція 4	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 7		Усне опитування. Ділова гра «Стереотипи: способи виявлення та руйнування»
<p>Тема 1. Місце маркетингу особистості в соціально-економічній системі і їх роль в суспільстві. Тема 2. Особистість: структура та особливості формування Тема 3. Егомаркетинг як концепція саморозвитку і самоствердження Тема 4. Подання особистості на ринку. Тема 5. Роль міжособистісного спілкування у маркетингу особистості</p>	Практичне заняття 8	5,5*	Проведення модульного контролю №1 «Місце маркетингу особистості в класі соціально-економічних систем»
	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1) роль і місце маркетингу особистості в системі маркетингу; 2) еволюційна ринкова концепція взаємодії економічних суб'єктів і загально визначених цінностей; 3) проблеми маркетингу особистості і можливості їх розв'язання; 4) особливості емоційного стану, самооцінки, особистісних характеристик особистості; 5) поняття концепції его-маркетингу; 6) міжособистісне сприйняття, потреби і мотивації; 7) міжособистісне спілкування як домінанта маркетингу особистості 8) ознаки маніпулятивного впливу в комунікаціях; 9) мовні маніпуляції і поняття емоційно-оцінних перемикань; 10) сенс маніпулятивної природи соціуму; 11) поняття вектора впливу і його використання при маніпуляції

Розділ 2 «Персональний брендинг»

<p>Тема 6. Основні етапи створення персонального бренду. Знати: основні риси ефективного персонального бренду: рівні розвитку і основні етапи розробки персонального бренду. Вміти: застосовувати навички самопроєктування. Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Лекція 6	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 11		Усне опитування, навчальна дискусія «Автентичний персональний бренд». Тренінг «Самопроєктування».
	Практичне заняття 12		Основні методи діагностики особистості. Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 7. Професійний розвиток персонального бренду молодого фахівця. Знати: основу професійного самовизначення, складові іміджу молодого фахівця Вміти: здійснити вибір пріоритетного напрямку діяльності на основі персональної ідентичності; будувати особистий імідж; визначити основні якорі своєї кар'єри Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Лекція 7	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 13		Усне опитування, тестування, навчальні дискусії: «Професійна Я-концепція»; «Якірна модель професійного розвитку»; «Зіставлення цінностей персонального бренду і обраної компанії».
	Практичне заняття 14		Усне опитування, тестування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 8. Ідентичність як основа персонального брендингу. Знати: основні моделі ідентичності в персональному брендингу. Вміти: здійснювати ефективне використання теорії архетипів в брендингу. Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Лекція 8	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 15		Усне опитування, навчальна дискусія «Розбір прикладів архетипів відомих особистостей».
	Практичне заняття 16		Усне опитування, тестування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 9. Розробка стратегії і способів просування персонального бренду Знати: особливості онлайн і оффлайн каналів просування персонального бренду. Вміти: опрацювати стратегічні аспекти особистого бренду; створити план просування особистого бренду Формування компетенцій: ЗК1, ЗК4, ЗК5, ЗК11, ЗК14, ППЗ, ПП14 Результати навчання: ПРН1, ПРН12 - ПРН16, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1- 6</p>	Лекція 9	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 17		Усне опитування, тренінг «Трансляція характерних особливостей я-бренду через основні канали просування (сайт, соц.мережі, спеціалізовані ресурси тощо), доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
	Практичне заняття 18		Усне опитування, навчальна дискусія. Проведення модульного контролю №2 «Персональний брендинг»
<p>Тема 6. Основні етапи створення персонального бренду. Тема 7. Професійний розвиток персонального бренду молодого фахівця. Тема 8. Ідентичність як основа персонального брендингу. Тема 9. Розробка стратегії і способів просування персонального бренду</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1) співвіднесення понять маркетинг і брендинг; 2) формула персонального бренду; 3) стратегія персонального бренду; 4) квадрант грошового потоку Р. Кийосаки; 5) основні моделі компетенцій; 6) поняття індивідуальності, ідентифікації та ідентичності; 7) STP-модель в персональному брендингу; 8) особисті і персональні цілі по SMART

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

- Мультимедійний проектор;
- Комп'ютерний клас для проведення практичних занять.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Виноградова О. В. Сучасні види маркетингу. *Навчальний посібник*. – Київ: ДУТ, 2019. – 262 с. <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/743/view/1703>
2. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Групова динаміка і комунікації. *Навчальний посібник*. – Київ: ДУТ, 2018. – 223 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
3. Петруня Ю. Є. Маркетинг : *навчальний посібник* / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.- http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1656_31348223.pdf
4. Чкан А. С. Самоменеджмент : *навчальний посібник* для студентів освітньо- кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент» / А.С. Чкан, С.В. Маркова, Н.М. Коваленко. – Запоріжжя: ЗНУ, 2014. – 84 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
5. Орликовський М.О., Осовська Г.В., Ткачук В.І. Самоменеджмент: практикум: *навч. посіб.* для студ. екон. вузів/ Орликовський М.О., Осовська Г.В., Ткачук В.І. - К.: Кондор-Видавництво, 2012. -410 с. - <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/1097>
6. Виноградова О.В., Литвинова О.В., Пілігрим К.І. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу. *Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць*. - Київ:ДУТ, 2017. - № 4 (18). <https://bit.ly/32gorkw>

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.
- Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання студентом 30 балів у сукупності за всіма темами дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	<i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,55 бала
	• участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь 0,25 бала
	• доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді), підготовка реферату	за кожну презентацію (реферат) максимум 3 бали
	• усне опитування, тестування, рішення практичних задач	за кожну правильну відповідь 0,5 бала
	• участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання	за кожну правильну відповідь 2 бали
	• участь у діловій грі	за кожну участь 1 бал
РУБІЖНЕ	Модульний контроль № 1 «Місце маркетингу особистості в класі соціально-економічних	максимальна оцінка – 15 балів

ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ)	систем» Модульний контроль № 2 «Персональний брендінг»	максимальна оцінка – 15 балів
Додаткова оцінка	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських та Міжнародних конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Звільняється від заліку
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ Залік	Метою іспиту є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Залік проходить у письмовій формі.	30 балів

ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка / запис в екзаменаційній відомості
90-100	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обгрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосуються дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / Зараховано (А)
82-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	Добре / Зараховано (В)
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре / Зараховано (С)
64-74	Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / Зараховано (D)
60-63	Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни	Задовільно / Зараховано (E)
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необгрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутні.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не проставляється
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку.	Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не проставляється