

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.05.03 Нейро Маркетинг/ Neuro Marketing

Автор: Ассистент кафедры
менеджмента ИБДА

С.Е.Литовченко

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 менеджмент, Международный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины:

Целью изучения дисциплины «Нейро Маркетинг» является развитие способности управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1), а также формирование системы знаний, умений и практических навыков, необходимых для повышения конкурентоспособности, в том числе через поиск способов объективного определения предпочтений потребителя без использования субъективных методов получения информации о них, а также формирование рекламных сообщений таким образом, чтобы склонить потребителя к покупке до того, как он их осознал и выработал свою позицию.

Результаты освоения дисциплины:

на уровне знаний

- методы имплементации полученных данных в бизнес-процессы, маркетинговую, коммуникационную, HR и брендинговую стратегии;
- специфики различных знаковых и языковых систем, речевых каналов, сенсорных систем, репрезентаций и сред;

на уровне умений

- реализовывать полученные знания в проведении профильных исследований и построении архитектуры выбора;
- уметь проводить необходимые исследовательские процедуры с использованием инструментальных и неинструментальных методологий;

на уровне навыков

- навыками практической реализации знаний об основных принципах, методах и подходах по управлению потребительским опытом;
- инструментами и навыками проведения этнографических исследований и глубинных исследовательских интервью;

План курса:

Раздел 1	Введение в нейромаркетинг.
Раздел 2	Нейроэкономика.
Раздел 3	Практика применения нейромаркетинга в бизнесе и государственном управлении.
Раздел 4	Customer Journey.
Раздел 5	Психографическое профилирование клиентов.
Раздел 6	Сенсорный маркетинг и брендинг.
Раздел 7	Коммуникационный сценарий
Раздел 8	Визуальная коммуникация.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Экзамен проводится в форме письменного теста.

Основная литература:

1. Жилин Д. М. Теория систем: опыт построения курса //М.: Едиториал УРСС. – 2003.
2. Жуков Д. А. Биологические основы поведения //Гуморальные механизмы: Учебник.– М.: Юридический Центр Пресс. – 2004.
3. Кравченко Ю. Е. Психология эмоций (классические и современные теории и исследования) //М.: Форум. – 2012.
4. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. – Питер, 2000.
5. Леонтьев А. Лекции по общей психологии. – М : Смысл, 2005.
6. Майерс Д. Социальная психология:[пер. с англ.]. – Издательский дом" Питер", 2011.
7. Сергеев С. Ф. Инженерная психология и эргономика //М.: НИИ школьных технологий. – 2008.
8. Солсо Р. Когнитивная психология:[пер. с англ.]. – Издательский дом" Питер", 2011.
9. Александров Ю. И. Психофизиология //М.: Медицина. – 2001.
10. Анохин П. К. Очерки по физиологии функциональных систем //М.: Медицина. – 1975. – Т. 448. – С. 1.
11. Ашофф Ю., Питтендрих К., Павлидис Т. Биологические ритмы: В 2-х т. – Мир, 1984.
12. Берн Ш. Гендерная психология. – ОЛМА Медиа Групп, 2002.
13. Бернштейн Н. Биомеханика и физиология движений. – 2004.
14. Бурлак С. Происхождение языка. Факты, исследования, гипотезы. – Litres, 2013.
15. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение. – Гуманитарный центр, 2013
16. Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы. – Издательский дом" Питер", 2003.
17. Майерс Д. Дэвид Майерс–Интуиция. – Издательский дом" Питер", 2013.
18. Майерс Д. Психология: [пер. С англ.]. – Поппури, 2008.
19. Малых С. Б., Егорова М. С., Мешкова Т. А. Основы психогенетики //М.: Эпидавр. – 1998. – Т. 744.
20. Морозов В. П. Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологические исследования, // Серия: Достижения в психологии. Институт психологии РАН, 2011.
21. Поройко С.Ю. Архетипические психологические типы – М : ИНФРА-М, 2011
22. Психология общения. Энциклопедический словарь // Под редакцией А. А. Бодалева. Когито-Центр, 2011 г
23. Риццоллати Д., Синигалья К. Зеркала в мозге: О механизмах совместного действия и сопереживания / Пер. с англ. О.А. Кураковой, М.В. Фаликман. М., 2012.
24. Фридман В.С. От стимула к символу: Сигналы в коммуникациях позвоночных. Ч. I. и Ч. II. М., – URSS 2013
25. Экман П. Психология лжи // Питер, 2011 г.
26. Экман П. Психология эмоций // Питер, 2012 г.