

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 28.10.2025 14:12:37
Уникальный программный идентификатор:
b066544bae1e449cd8bfc9257224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

Кафедра маркетингового менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой



Л.В. Балабанова

«04» февраля 2025 года

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине

Б.1.В.09 НЕРОМАРКЕТИНГ

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки (специальности))

Программа высшего образования -

программа бакалавриата

Профили: Менеджмент организаций, Логистика

(наименование профиля подготовки (специальности, магистерской программы); при отсутствии ставится прочерк)

Разработчик:

Ст. преподаватель

Е.А. Коршунова

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании
кафедры от «04» февраля 2025 года № 13

Донецк – 2025 г.

Паспорт
оценочных материалов по учебной дисциплине
Нейромаркетинг
(наименование учебной дисциплины)

Таблица 1 - Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-2 Способен анализировать существующие формы организации и процессы управления логистической деятельностью, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию.	Тема 1 Нейромаркетинг – современная парадигма розничной торговли Тема 2 Основные исследования в области нейромаркетинга Тема 3 Гендерная модель: взгляд нейромаркетинга Тема 4 Поведение потребителей: понятие, структура и модели на основе нейромаркетинга Тема 5 Процесс принятия решений о покупке: нейромаркетинговый аспект Тема 6 Управление чувственными компонентами в процессе принятия решений о покупке Тема 7 Управление потребительским поведением на основе нейромаркетинга	4

Таблица 2 - Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	ПК-2 Способен анализировать существующие формы организации и процессы управления логистической деятельностью, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию.	ИДК-1 _{ПК-2} Анализирует и оценивает бизнес-процессы с целью внедрения инноваций и проведения организационных изменений, направленных на повышение эффективности управления ИДК-2 _{ПК-2} Анализирует и оценивает технологию и результативность процессов управления, формирует ключевые показатели эффективности для сбалансированного управления деятельностью организации	Тема 1 Нейромаркетинг – современная парадигма розничной торговли Тема 2 Основные исследования в области нейромаркетинга Тема 3 Гендерная модель: взгляд нейромаркетинга Тема 4 Поведение потребителей: понятие, структура и модели на основе нейромаркетинга Тема 5 Процесс принятия решений о покупке: нейромаркетинговый аспект Тема 6 Управление чувственными компонентами в процессе принятия решений о покупке Тема 7 Управление потребительским поведением на основе нейромаркетинга	Собеседование (устный или письменный опрос), тест, доклад

Таблица 3 - Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Собеседование (устный опрос)»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
2	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания базовых нормативно-правовых актов. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов > 90%)
1,5	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Базовые нормативно-правовые акты используются, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи (количество правильных ответов > 70%)
1	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются упоминания об отдельных базовых нормативно-правовых актах. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи (количество правильных ответов > 50%)
0	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют.

	Имеются заметные нарушения норм литературной речи (количество правильных ответов <50%)
--	--

Таблица 4- Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тест»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
1	Тестовые задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 75-100% вопросов)
0,5	Тестовые задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов)
0	Тестовые задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 50% вопросов)

Таблица 5 - Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Доклад»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
1	Доклад представлен на высоком уровне (студент полностью осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
0,5-0,9	Доклад представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
0,1-0,4	Доклад представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
0	Доклад представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Перечень оценочных материалов по учебной дисциплине «Нейромаркетинг»

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	Собеседование (устный опрос)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам учебной дисциплины
2	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
3	Доклад	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов

Примеры типовых контрольных заданий

1) по оценочному материалу «Собеседование (устный опрос)»

- Охарактеризуйте фундаментальный и инструментальный нейромаркетинг.
- Охарактеризовать психологию восприятия и восприятия цветов.
Раскройте сущность гендерной маркетинговой модели «Компас».

2) по оценочному материалу ситуации и задания

В общественном сознании засел догмат, что косметика это все женское и связано с женским. Но в современном мире косметикой пользуются не только женская половина населения, но и мужская. Примерами такой косметики может быть линейка продукции «Old spice», «Gillette» и т.п.

Охарактеризуйте гендерные стереотипы, перечислите и охарактеризуйте гендерную модель, которая более полно описывает данные отличия

3) по оценочному материалу «Тест»

1. Дайте правильное определение понятия "гендер" как социальный пол ?

- А) Выработанная в процессе взросления модель поведения человека в обществе.
- Б) Выбранная индивидом модель поведения в социокультурном поле.
- В) Принятая в данном социокультурном поле модель поведения представителей разных полов.

Г) Принятая в обществе разделение признаков между мужчиной и женщиной.

2. Какое влияние оказывает гендерная структура общества?

- А) Мощное влияние на сегментацию потребительского рынка.
- Б) Косвенное влияние на сегментацию потребительского рынка.
- В) Слабое влияние на сегментацию потребительского рынка в обществе.
- Г) Гендерная структура абсолютно не связана с сегментацией потребительского рынка.

3. Что из себя представляет категория социального пола, что она описывает?

- А) Индивидуальные особенности каждого человека, характер, предпочтения.
- Б) Индивидуальную реальность, в которую попали индивиды.
- В) Социокультурное поле, т.е. участок социального пространства.
- Г) Взаимодействие находящихся в нем людей.

4. Какой компонент социального поля является ключевым компонентом?

- А) Взаимоотношения между людьми в обществе.
- Б) Культурная программа включающая комплекс ценностей и норм.
- В) Жизненные ориентиры людей.
- Г) Все варианты верны.

5. Из ниже перечисленных компонентов, какой является ключевым для субкультуры?

- А) То как одеваются девочки и мальчики, как они разговаривают.
- Б) Какую носить прическу и чем украшать себя.
- В) Как показывать себя в обществе, чтобы тебя уважали.
- Г) Верны ответы А и Б.

6. Какой характер имеет модель сильного пола?

- А) Нормативный характер, она представляет мужчину с точки зрения доминирующих норм.
- Б) Условный характер, она представляет мужчину как существо равное женщине.
- В) Тенденцию к противопоставлению мужчине женщине и что мужской пол является венцом творения.
- Г) Нет правильного варианта ответа.

7. В каком веке начинается организованная борьба женщин за равенство прав?

- А) 20 веке.
- Б) 19 веке.
- В) 18 веке.

Г) 21 веке.

8. В чем заключается основная роль гендерной модели "Звезда"?

А) В представлении степени отличий между мужчиной и женщиной.

Б) В представлении концепции социальных ценностей, культуру поведения.

В) В представлении средств используемых для привлечения покупателей.

Г) В представлении отличий потребительского решения женщины от мужчины.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ

Методические материалы отражают основные сведения о каждом оценочном средстве, используемом в ходе изучения учебной дисциплины «Нейромаркетинг» для контроля результатов обучения.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- собеседование (устный опрос);
- решение ситуаций и практических задач;
- тестирование по смысловым модулям.

Таблица 1

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл							Итого текущий контроль , балл	Итоговые контроль (экзамен) , балл	Сумма, балл
Смысловой модуль 1		Смысловой модуль 2			Смысловой модуль 3				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7			
5	10	5	5	5	5	5			

Примечание. T1, T2, ... T8 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Таблица 2

Система начисления баллов

№	Виды работ	Баллы
1	Собеседование (устный опрос)	1
2	Решение ситуаций задач и заданий	1
3	Тестирование по смысловым модулям	1
4	Реферат	4
Дополнительно:		
1	Подготовка научных публикаций	5
2	Участие в конкурсах научных студенческих работ по направлению подготовки, научных конференциях и т.д. с занятием призовых мест	10

Таблица 3

Соответствие государственной шкалы оценивания академической
успеваемости и шкалы ECTS

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
75-79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	с возможностью повторной аттестации
0-34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)