

## Силабус курсу **СТУДІЇ КРЕАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ**

Ступінь вищої освіти – бакалавр  
Освітньо-професійна програма: *Маркетинг*

Рік навчання: II, Семестр: 4

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

### Керівники курсу

#### Хрупович Світлана Євгенівна

к.е.н., доцент кафедри маркетингу ЗУНУ  
Сертифікований ментор курсу «Introduction to Business» від Естонської бізнес школи.

Викладач та розробник модулів «Гроуз хакінг. Нейромаркетинг» сертифікованих курсів з Інтернет маркетингу ЗУНУ

Викладач на курсах Digital marketing українсько-шведської ІТ школи Beetroot Academy

Отримала сертифікат за курсом «Жінки в ІТ», де розвивала Hard Skills у бізнес-аналітиці, проектному менеджменті та Інтернет маркетингу. Консультант з питань маркетингу та бізнес – планування у громадській організації «Відродження нації», що фінансується Міжнародною організацією з міграції.



#### Контактна інформація

skhrupovych@gmail.com, +380974668395  
<https://www.facebook.com/okhrupovych>

#### Процишин Юлія Тарасівна

к.е.н., доцент кафедри маркетингу ЗУНУ

Викладач та розробник модулів «WEB-маркетинг: SMM» та «Email-маркетинг» сертифікованих курсів з Інтернет маркетингу ЗУНУ

Викладач на курсах Digital marketing українсько-шведської ІТ школи Beetroot Academy

Отримала сертифікат за курсом:

- «Women in tech: Змінюємо світ ІТ» (ГО «IT-cluster»);
  - «SMM-школа» (офлайн SMM-школі);
  - «Основи цифрового маркетингу» (Google Digital Workshop);
  - онлайн курс «Креативність у викладанні» (BRITISH COUNCIL, Вище);
  - онлайн курс «Ефективні презентації» (Вище);
- "Школа HR. Event Management".



#### Контактна інформація

[melenchykyuliia@gmail.com](mailto:melenchykyuliia@gmail.com), +380673494188

## Опис курсу

**Креатив** – це шалена людська здатність, завдяки якій людство ще може змагатися із світом машин. Штучний інтелект не вміє автоматизувувати креативність, а у нас є шанс до створення інновацій. У маркетингу креатив пов'язаний із завданням викликати емоції та бажанням придбати товар, адже грошовий потік у бізнесі може надходити тільки від лояльного клієнта. Креативність – це паливо для бізнесу, що дозволяє об'єднати функціональну задачу продукту та емоційний резонанс.

**Завдання** Студій креативного маркетингу – навчити студентів створювати ідеї, шукати інсайт та втілювати ці ідеї у майбутні проекти. Автори курсу, на основі багатьох досліджень зробили висновки, що креативність - це навик, який можна отримати в результаті тренувань, а інсайт, як усвідомлене прозріння, може «прийти» лише у заповнений необхідною інформацією мозок.

## Формат курсу

Весь курс структуровано на вісім інтенсивних практикумів, які будуть проходити за окремими тематиками у вигляді студій. Головні цілі навчального курсу – через систему певних методик і технологій - сформувати універсального спеціаліста, який би навчився поєднувати стратегію бізнесу і креатив, використовуючи такі внутрішні інструменти людини як відкритість, гумор, практичний та емоційний інтелект, енергію, зосередженість.

## Обсяг курсу

Всього: 150 годин.

З них: лекції 30 годин, практичні заняття 15 годин. Самостійна робота 105 годин

## В результаті вивчення дисципліни формуються наступні компетентності

### Загальні компетентності

#### Формування soft skills

**Комунікаційні навички.** Здатність до ефективного комунікування та до представлення складної комплексної інформації у стислій формі усно та письмово, використовуючи інформаційно - комунікаційні технології та відповідні професійні терміни.

**Ораторські навички.** Вміти виступати публічно, тримати увагу аудиторії, переконувати аудиторію та відчувати зв'язок із нею.

**Гнучкість мислення.** Набуття гнучкого мислення, відкритість до застосування економічних знань та компетентностей в широкому діапазоні можливих місць роботи та повсякденному житті. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

**Робота в команді.** Здатність виконувати практичні завдання в групі під керівництвом лідера; навички, що демонструють здатність до врахування умов завдання, планування та управління часом.

**Ініціативність та дух підприємництва.** Здатність проявляти ініціативу у прийнятті ефективних підприємницьких рішень на внутрішніх та зовнішніх ринках, виявлення та обґрунтування пріоритетних напрямків з організації власного бізнесу

## Результати навчання

- ✓ Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
- ✓ Засвоїти нові методи, засоби і технології розвитку креативності, зокрема ті, які змінюють стереотипність мислення;
- ✓ Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
- ✓ Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері бізнесу.
- ✓ Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- ✓ Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

## Структура курсу

| Годи<br>ни<br>(лек.<br>/<br>прак/<br>) | Тема,<br>формат діяльності                                                                                                                                                                 | Результати навчання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Завдання<br>для практичних занять і<br>самостійної роботи                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 /<br>2/                              | <p><b>СТУДІЯ 1</b><br/><b>Розвиток</b><br/><b>креативності</b></p> <p><i>Лекція F2F</i><br/><i>Практичне заняття F2F</i><br/><i>Самостійна робота - online</i><br/><i>консультація</i></p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознайомитися із поняттями «творчість», «креатив», «креативність»</li> <li>2. Знати як вийти за межі стереотипного мислення.</li> <li>3. Навчитися застосовувати дедукцію і індукцію для виявлення потенціалу креативності.</li> <li>4. Використовувати перфоманс для розвитку креативності.</li> <li>5. Вміти шукати натхнення для креативу та брендування у творах мистецтва: <ul style="list-style-type: none"> <li>- мистецтво, наука і техніка у творах Леонардо да Вінчі;</li> <li>- імпресіонізм Вінсента ван Гога: сучасні рішення для креативщиків;</li> <li>- рекламні ідеї Сальвадора Далі;</li> <li>- твори Катерини Білокур і сьогодення актуальність її робіт.</li> </ul> </li> <li>6. Освоїти техніки креативного мислення.</li> </ol> | <p>■ <b>Експрес тестування. Інтерв'ю</b><br/>Виявлення потенціалу креативності.</p> <p>■ <b>Ділова гра у командах «5 різних слів – один продукт»</b><br/>Прокачка лідерський здібностей, командна робота, розвиток критичного мислення</p> <p>■ <b>Ділова гра «Асоціації».</b></p> <p><b>Для самостійного опрацювання</b><br/>Подивитися британсько-польський перший в світі повнометражний анімаційний фільм <b>Ван Гог. 3 любов'ю Вінсент</b>, 2017 рік<br/><a href="https://www.youtube.com/watch?v=jrueIN0e1fM">https://www.youtube.com/watch?v=jrueIN0e1fM</a>.</p> <p>■ Виявити які гачки є у цій роботі, що змінюють стереотипність мислення у кінематографі.</p> <p>■ Запишіть, які ідеї з картин Ван Гога ви би використали у брендуванні</p> |
| 4 /<br>2/                              | <p><b>СТУДІЯ 2</b><br/><b>“Think Creative”</b></p>                                                                                                                                         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Що таке творче мислення.</li> <li>2. Модулі креативності: <ul style="list-style-type: none"> <li>- допитливість;</li> <li>- уява;</li> <li>- гнучкість;</li> <li>- чіткість.</li> </ul> </li> <li>3. Асоціації - інструмент креативності.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>■ <b>Рішення задачі «7 перпендикулярних червоних ліній»</b></p> <p>■ <b>Вправа «Активатор»</b></p> <p>■ <b>Вправа «Поєднання з не поєднаним»</b></p> <p>■ <b>Гра «Конструктор»</b></p> <p><b>Для самостійного опрацювання</b><br/><b>Пройти тест на творчі здібності.</b><br/><b>Переглянути</b><br/><a href="https://www.youtube.com/watch?time_continue=91&amp;v=BIxqJ4&amp;feature=emb_logo">https://www.youtube.com/watch?time_continue=91&amp;v=BIxqJ4&amp;feature=emb_logo</a><br/>В музеї Сальвадора Далі в м. Сєйнт-Петербург (штат</p>                                                                                                                                                                                                     |

|        |                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | <p>Лекція F2F<br/>Практичне заняття F2F<br/>Самостійна робота - online<br/>консультація</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>Флоріда) з 11 травня 2019 року для всіх відвідувачів музею відкритий проект "Живий Далі", де художник "ожив" на інтерактивному екрані. Опишіть ваші враження від побаченого та у чому проявляється креатив даного проекту?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 4 / 2/ | <p><b>СТУДІЯ 3</b><br/><b>Дизайн мислення.</b><br/><b>Інсайт</b></p>                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознайомитися із методом «Дизайн мислення».</li> <li>2. Навчитися розуміти людей та генерувати нові рішення.</li> <li>3. Зрозуміти, чому так важливо знайти інсайт - могутню зброю у війні з конкурентами.</li> <li>4. Розглянути етапи дизайн мислення <ul style="list-style-type: none"> <li>- Емпатія.</li> <li>- Аналіз і синтез.</li> <li>- Генерування ідей</li> <li>- Прототипування.</li> <li>- Тестування</li> </ul> </li> <li>5. Оволодіти інструментами на кожному етапі: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Будувати портрет людини (клієнта)</li> <li>- Інтерв'ю, спостереження</li> <li>- Мозковий штурм</li> <li>- Сторітелінг</li> </ul> </li> <li>6. Навчитися візуалізувати шлях клієнта</li> <li>7. Освоїти рефреймінг, як інструмент дизайнера.</li> </ol> | <p>■ <b>Синтез думок на основі спостереження</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Дослідіть чим живуть люди і чого потребують люди, для яких потрібно створити продукт (дається для кожної групи).</li> <li>- Розробіть модель найпростішого прототипу ідей;</li> <li>- Зробіть опитування, чи це допоможе вирішити проблему</li> </ul> <p>■ <b>Дискусія</b></p> <p>Використовуючи рефреймінг, уявіть речі яких не існує, але їх можна буде втілити в життя</p> <p>■ <b>Мозковий штурм</b></p> <p>Зробити для бренду рекламу Побудувати для цього портрет людини Записати Сторітелінг для цього бренду.</p> <p><b>Для самостійного опрацювання</b></p> <p>Подивитися фільм «Соціальна мережа», 2010 рік, режиссер Девід Фінчер <a href="https://uakino.club/film/genre_d_rama/117-socalna-merezha.html">https://uakino.club/film/genre_d_rama/117-socalna-merezha.html</a></p> <p><b>Що Ви повинні з перегляду вловити:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальність для сьогодення;</li> <li>- фільм є мотиватором генерації ідей. Мотивує на дію і не важливо, у якій сфері.</li> <li>- швидкість досягнення успіху у нового покоління;</li> <li>- побачити обидві сторони шляху досягнення цього успіху.</li> </ul> <p><b>Завдання:</b></p> <p>■ Виявити ці обидві сторони і зробити висновок самостійно: Фейсбук Цукерберга це його унікальна ідея, чи крадена? Висновок зробіть, знаючи результати, які дає людству Соціальна мережа станом на сьогодні</p> |

Лекції F2F  
Практичні заняття F2F  
Самостійна робота - online  
консультація

|           |                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 /<br>2/ | <b>СТУДІЯ 4</b><br><b>Ідеї в комунікаціях</b>                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оволодіти технікам и пошуку ідей там, де ніхто не шукав</li> <li>2. Навчитися описувати key customer за допомогою шаблону комунікацій</li> <li>3. Креативність, сміливість та інтрига у просуванні політичного продукту</li> <li>4. Вміти використовувати техніки комунікацій від відомих людей; <ul style="list-style-type: none"> <li>- вміння створювати комбінації старих елементів і побачити нові зв'язки як <b>Стів Джобс</b>;</li> <li>- мистецтво задавати питання, щоб побачити невідому частину креативу <b>Ілона Маска</b>.</li> </ul> </li> <li>5. Створювати комунікації таким чином, щоб люди не блокували рекламу.</li> <li>6. Роль телесеріалів у моделюванні споживчих уподобань товарів, послуг та політичного продукту</li> <li>7. Навчитися знімати відеоролики за написаним Сторітелінгом (головний герой, антагоніст, інтрига, конфлікт).</li> </ol> | <p>■ <b>Стратегічна сесія</b><br/>Визначення key customer - людину, для якої потрібно створити продукт</p> <p>■ <b>Мозковий штурм</b><br/>Запропонуйте ідеї для комунікацій відомому політику.</p> <p><i>Навчитися використати нейрообладнання для ідентифікації думок</i></p> <p>■ <b>Синтез думок</b><br/>Створення бренду «Піди туди не знаю куди, Принеси то, не знаю що»</p> <p><i>Навчитися використати нейрообладнання для ідентифікації думок</i></p> <p><b>Для самостійного опрацювання</b></p> <p>■ <b>Робота в групах</b><br/>Уявіть себе сценаристами, режисерами, креативними директорами. Зніміть відеоролик (30 сек.), починаючи із фрази «Ця історія про те як...»</p>                                                                                       |
| 4 /<br>2/ | <b>СТУДІЯ 5</b><br><b>Візуалізація – інструмент для креативності</b> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тренування навички «візуалізації»</li> <li>2. Вираження ідей за допомогою візуалізації.</li> <li>3. Інструменти для застосування візуалізації: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Скрайбінг технологія.</li> <li>– Скечноутінг, інтелект-карти, ментальні карти.</li> <li>– Технологія «дудлінг».</li> </ul> </li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>■ <b>Вправа «Інше застосування предмету»</b></p> <p>■ <b>Промалювати Інтелект-карту з певного завдання.</b></p> <p>■ <b>Індивідуальна робота + менторство керівника курсу</b><br/><b>Скрайбінг, Інтелект-карта</b></p> <p><b>Для самостійного опрацювання</b><br/><b>Розробити відео-скрайбінг з цікавої тематики.</b></p> <p><b>Книги з тематики:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– «Визуальные заметки» Майк Роуди</li> <li>– «Визуальное Мышление» Дэн Розм</li> <li>– «Практика визуального мышления» Дэн Розм</li> <li>– «Скрайбинг. Объяснить просто» П.Петровский, Н. Любецкий, М. Кутузова</li> </ul> <p><a href="https://bookz.ru/authors/nikolai-lubeckii/skraibin_290.html">https://bookz.ru/authors/nikolai-lubeckii/skraibin_290.html</a></p> |

|           |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 /<br>2/ | <p><b>СТУДІЯ 6</b><br/><b>Ораторське мистецтво</b></p> <p><i>Лекції F2F</i><br/><i>Практичні заняття F2F</i><br/><i>Самостійна робота -online</i><br/><i>консультація</i></p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Навчитися будувати план і структуру виступу.</li> <li>2. Вміти працювати з аудиторією і оволодіти технологією правильних відповідей на запитання.</li> <li>3. Навчитися працювати з паузами та логічними наголосами в тексті промови. Прийом скелетування.</li> <li>4. Практикуватися з мімікою, жестами та поглядом оратора.</li> <li>5. Оволодіти секретами переконливої мови.</li> <li>6. Освоїти мистецтво створення енергетики під час виступу.</li> </ol> | <p>■ <b>Індивідуальна робота + менторство керівника курсу</b><br/>Сторітелінг<br/>Скласти і розказати історію з використанням тричастотної структури тексту</p> <p>■ <b>Ділові ігри</b><br/>Відпрацювання навичок і техніки переконання</p> <p>■ <b>Бізнес-симуляція</b><br/>Виступ на вибрану тему в стилі TED конференції, скласти план і структуру.<br/>Відповідати на незручні питання. Опрацювати навички «тримаю удар»</p> <p><b>Для самостійного опрацювання</b><br/>Подивитися промову Марка Цукерберга в Гарварді<br/><a href="https://www.youtube.com/watch?v=A8_Sq3QheNQ">https://www.youtube.com/watch?v=A8_Sq3QheNQ</a><br/>■ Написати есе-рефлексію (до 500 слів) на цю промову, зробити власні висновки</p> |
| 4 /<br>1/ | <p><b>СТУДІЯ 7</b><br/><b>Ефективні презентації. Дизайн</b></p> <p><i>Лекція F2F</i><br/><i>Практичне заняття F2F</i><br/><i>Самостійна робота -</i></p>                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інформація «мівіна» не працює.</li> <li>2. Ідентифікація цілі презентації.</li> <li>3. Чому? Що? Як?, дизайн презентації.</li> <li>4. Типографія: магія перевтілення думок у слова, що захоплюють.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>■ <b>Методика «Правило трьох»</b><br/>■ <b>Індивідуальна робота + менторство керівника курсу</b><br/>Розробити тематичний сценарій презентації.<br/>Оволодіти інструментами різних серверів для створення презентацій.</p> <p><b>Книги з тематики:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>"Slide:ology.</b> Мистецтво створення надзвичайних презентацій" Ненсі Дуарте</li> <li>– <b>"Resonate.</b> Захопи аудиторію своєю ястравою історією" Ненсі Дуарте</li> <li>– <b>"Пиши, скорочуй"</b> Максим Іляхов, Людмила Саричева</li> <li>– <b>"Почни з Чому"</b> Саймон Синек</li> </ul>                                                                                                                     |

4 /  
1/

## СТУДІЯ 8 Івент- Маркетинг

Лекції F2F  
Практичні заняття F2F  
Самостійна робота -

1. Тонкощі event-маркетингу.
2. Типи івентів.
3. Думай, як гість.
4. Розробка проектного плану:
  - Ідея івенту та дата;
  - Ідеальна команда;
  - Локація;
  - Бюджетування;
  - Таймінг та постпродакшн;
  - Прочування.

**Командна робота** - генерація ідей, щодо проведення тематичного івенту, процес підготовки заходу, розподіл ролей. Розробка чіткого, поетапного плану проведення майбутнього івенту.

### Для самостійного опрацювання

Перегляд успішно проведених івентів та їх аналіз (переваги/ недоліки)

Для дисципліни використовується обладнання лабораторії маркетингових досліджень ЗУНУ



Смартфон (власні кожного студента)  
Ноутбук, персональні комп'ютери  
Цифрова відеокамера (1)  
Навушники (6)  
Мікрофон  
Диктофон  
Монопод, штатив-селфі для смартфонів і екшн камер YUNTENG 9928 (4)  
Стабілізатор Zhiyun Smooth 4 для телефона і екшн камер  
Сферична екшн камера Самсунг ()  
Штатив Velbon EX 440  
Фотобокс (5)  
**Призначено для зйомок відеореклами, відеоблогів, інтерв'ю та фотографій**

### Нейрообладнання

EEG для вимірювання електричної активності мозку респондента (2)  
Eye-tracker для дослідження групової та індивідуальної поведінки споживача (8)



КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ

ЗУНУ

### Літературні джерела

1. Жегус О. В. Маркетингові дослідження : навчальний посібник. Харків, 2020. 237 с.
  2. Креативний менеджмент: Навчальний посібник / Л. Є. Довгань, Н. І. Ситник. Київ: НТУУ «КПІ», 2020. 248 с.
  3. Майкл Міхалко. 21 спосіб Мислити креативно. Київ.: Книжковий клуб, 2021. 400с.
  4. Максим Іляхов, Людмила Саричева. Пиши, скорочуй. Київ: Бук шеф: 2021, 440 с.
  5. Назарова Г. В. Креативна економіка та менеджмент : навчальний посібник [Електронний ресурс] / Г. В. Назарова, Ю. В. Сотнікова. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 160 с. ISBN 978-966-676-718-2
  6. Окорський В. П., Валюх А. М. Креативний менеджмент: Підручник. Рівне : НУВГП, 2020. 344 с.
  7. Саймон Сінек. Почни з чому. Київ: Основа, 2022. 256 с.
  8. Хрупович Світлана, Процишин Юлія. Студії креативного маркетингу : електронний навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2021. 146 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42341>
  9. Шрагіна І. І. Технологія розвитку креативності. Київ: Шк. світ, 2022. 160 с. (Серія «Психологічна скарбничка»).
- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
  - **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування під час контрольних заходів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).
  - **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

### Самостійна робота (для тренування креативності)

| КНИГИ (розвивають уяву)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | ФІЛЬМИ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ СЕРІАЛИ – мають багато креативних гачків                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>12 стилів, Ільф та Петров</p> <p>Атлант розправив плечі. Айн Ренд</p> <p>Анатомія сарафанного радіо, Емануїл Розен</p> <p>Злом маркетингу, Філ Барден</p> <p>Злом креативу. Ден Кеннеді</p> <p>Джерело. Айн Ренд</p> <p>Думай повільно, вирішуй швидко, Даніель Канеман</p> <p>Золоте теля, Ільф та Петров</p> <p>Як люди думають. Дмитро Чернишов</p> <p>Маркетингові війни. Джек Траут</p> <p>Роздуми. Марк Аврелій</p> <p>Психологія впливу. Роберт Чалдіні</p> <p>Зроблено в Америці. Сем Уолтон</p> <p>Трест, який лопнув. О. Генрі</p> <p>Фіолетова корова, Сет Годін</p> | <p>99 франків</p> <p>Аліса в Задзеркаллі, 2016</p> <p>Гаррі Поттер</p> <p>Геній: Як Стів Джобс змінив світ</p> <p>Джобс: Імперія соблазна» (Jobs) (2013)</p> <p>Готель Гранд Будапешт</p> <p>Инсайдери / Inside Job, 2010, документальний,</p> <p>Назад у майбутнє</p> <p>Найвеличніший фільм із всіх коли-небудь проданих, 2011</p> <p>Засновник</p> <p>Сироп</p> <p>Сімейка Джонсів</p> <p>Соціальна мережа</p> <p>Стажер</p> <p>Сфера</p> <p>Трест, який лопнув</p> <p>Чарлі та шоколадна фабрика</p> <p>Людина, яка змінила все</p> <p>Чудовий Гетсбі</p> <p>Шоу Трумена</p> | <p>Абсолютна влада</p> <p>Божевільні (Mad man)</p> <p>Велика маленька брехня</p> <p>Гра Престолів</p> <p>Картковий будинок</p> <p>Кремнієва долина</p> <p>Офіс</p> <p>Пліткарка</p> <p>Політик</p> <p>Твін Пікс</p> <p>Чорне дзеркало</p> <p>Шерлок</p> |

## Оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни “Студії креативного маркетингу” визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту

| Заліковий модуль 1                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                 | Заліковий модуль 2                                                                                                                                              | Модуль 3                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 40%                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 40%                                                                                                                             | 5%                                                                                                                                                              | 15%                                                                                                                                                                                  |
| <b>Поточне оцінювання</b><br><br>Визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час практичних занять 1-7 (кожен здобувач оцінюється не рідше як раз на два заняття). Пропуски відпрацьовуються у час консультацій, інакше оцінка =0 та враховується при визначенні середнього арифметичного оцінки. | <b>Модульний контроль</b><br><br>Середнє арифметичне за оцінками завдань в MOODLE за Студіями 1-8.<br><br>У позааудиторний час. | <b>Тренінг</b><br><br>Оцінка, отримана під час тренінгу за виконання завдання тренінгу щодо навиків практичного використання обладнання спеціалізованого класу. | <b>Самостійна робота</b><br><br>Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час вивчення дисципліни за самостійну роботу, відповідно до виконаних завдань розділу 6. |

Шкала оцінювання студентів:

| ECTS | Бали   | Зміст                                          |
|------|--------|------------------------------------------------|
| A    | 90-100 | відмінно                                       |
| B    | 85-89  | добре                                          |
| C    | 75-84  | добре                                          |
| D    | 65-74  | задовільно                                     |
| E    | 60-64  | достатньо                                      |
| FX   | 35-59  | незадовільно з можливістю повторного складання |
| F    | 1-34   | незадовільно з обов'язковим повторним курсом   |