

Опис навчальної дисципліни вільного вибору

Дисципліна	Вибіркова дисципліна 11 «Тренінг-курс Прикладна поведінкова економіка»
Рівень ВО	перший (бакалаврський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	051 Економіка / Аналітична економіка
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	4 (8 семестр), 5 кредитів ЄКТС
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	150 год, з них: лекц. – 26 год, практ. – 28 год
Мова викладання	українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	економіки та природокористування
Автор дисципліни	Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та природокористування Сур'як Алла Володимирівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Тренінг-курс «Прикладна поведінкова економіка» побудований на інтеграції теорії економічної науки, інституційної, соціальної, економіки для розуміння та практичного впровадження поведінкових стратегій сучасними господарюючими суб'єктами.
Що буде вивчатися	Поведінкові засади прийняття економічних рішень Економічна поведінка та економічна діяльність: взаємозв'язки та взаємозалежності Ефективна бізнес-стратегія: поведінкові основи Чинники та особливості формування поведінкових стратегій Проблеми та перспективи реалізації поведінкових засад ефективних бізнес-стратегій
Чому це цікаво/треба вивчати	Ефективність економічної діяльності визначається багатьма факторами, серед яких важливе місце має поведінкові фактори. Ірраціональність людської поведінки, психологічний компонент у структурі прийняття економічних рішень, суб'єктивність поведінкових рішень мають враховуватись для вибору стратегій та прогнозованості результатів

	економічної діяльності.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Застосовувати наукові підходи до формування та обґрунтування ефективних стратегій в економічній діяльності
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління економічною діяльністю
Інформаційне забезпечення та/або web-покликання	<p>1. Ариели, Дэн. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2012. 296 с.</p> <p>2. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Пер. с англ. Світлана Крикуненко. Київ: Наш формат. 2018. 464 с.</p> <p>3. Банден, Філ. Код зламано, або Наука про те, що змушує купувати. Пер. Юлія Кузьменко. Харків: 2017. 303 с. Перекладено за виданням: Barden Ph. Decoded: The Science Behind Why We Buy / Phil Barden. New York : JohnWiley & Sons, Inc.2013. 2013 р..</p>
Здійснити вибір	«ПС-Журнал успішності-Web»