

Назва. Поведінка споживача
Тип. Базова.
Рік навчання. 2019–2020.
Семестр. 5.
Кількість кредитів ЄКТС. 5.
ПІБ лектора, науковий ступінь, посада

Результати навчання:

- виявляти розуміння сутності моделей поведінки споживачів;
- аналізувати комплекс факторів (зовнішніх та внутрішніх), що впливають на поведінку споживачів;
- розробляти заходи з просування продуктів з урахуванням споживчої поведінки;
- розробляти методологію та методики дослідження поведінки споживачів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. "Основи маркетингу", "Психологія".

Зміст. Поведінка споживачів в умовах економічного обміну. Фактори, що впливають на поведінку покупця на споживчому ринку. Процес прийняття рішень про покупку кінцевим споживачем. Ринок організацій споживачів та моделювання купівельної поведінки організації-споживача. Управління споживчою лояльністю. Види реакції на спонукальні чинники маркетингу. Консьюмеризм.

Рекомендовані джерела.

1. Бутко М.П. Економічна психологія. [текст] / навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. / М.П. Бутко, А.П. Неживенко, Т.В. Пепа. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 232 с.
2. Винославська О. В. Людські стосунки: навчальний посібник / О. В. Винославська, М. П. Малигіна. – К. : Центр навчальної літератури , 2006. – 142 с.
3. Окландер М. А. Поведінка споживача. [текст] : навч. посіб. / М. А. Окландер, І. О. Жарська – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с.
4. Прокопенко О. В. Поведінка споживачів : навч. посіб. / О. В. Прокопенко, М. Ю. Троян. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 176 с.
5. Шафалюк О. К. Поведінка споживачів : курс лекцій / О. К. Шафалюк. – Київ : КНЕУ, 2003. – 76 с.

Методи навчання.

Лекції, практичні та семінарські заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (активність роботи на лекції; контрольна робота, опитування);
- підсумковий колоквиум;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.