

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.2 Поведение потребителей

по направлению подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: КОиО

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Конструирование одежды и обуви»

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Поведение потребителей» являются:

- а) изучение основных понятий и категорий дисциплины;
- б) овладение механизмами (приемами, методами, средствами) формирования и управления поведением потребителей с целью его дальнейшего использования в решении маркетинговых проблем;
- в) подготовка студентов к выполнению выпускной квалификационной работы и к самостоятельной организационно-управленческой деятельности.

2. Содержание дисциплины «Поведение потребителей»:

Внешние факторы, влияющие на поведение потребителей.

Внутренние факторы, влияющие на поведение потребителей.

Принятие решений потребителями.

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- а) модели потребительского поведения;
- б) внешние и внутренние факторы потребительского поведения и возможность их использования в маркетинге для влияния на процесс принятия потребителями решения о покупке;
- в) концепции, подходы и методы формирования и управления поведением потребителей.

2) Уметь:

- а) выявлять модели потребительского поведения;
- б) обоснованно выбирать методы эффективного управления поведением потребителей;
- в) использовать социально-психологические методы для анализа покупательского поведения.

3) Владеть:

- а) механизмами формирования и управления поведением потребителей;
- б) приемами влияния на процесс принятия потребителем решения о покупке.

Зав.каф. КОиО



Махоткина Л.Ю.