

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 10.06.2022 13:55:08
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Утверждаю:
Руководитель ООП
Беденко Н.Н.
«28» августа 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Поведение потребителей

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль
Маркетинг

Для студентов очной формы обучения

Составитель: Боярская И.В., ст. преподаватель

Тверь, 2021

I. Аннотация

1. Наименование дисциплины в соответствии с учебным планом

Поведение потребителей

2. Цель и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины является: формирование системных знаний факторов и процессов поведения потребителей и умений комплексного использования этих знаний в разработке маркетинговых решений.

Задачами освоения дисциплины являются:

- представление современной теории поведения потребителей и развитие умений ее практического использования в маркетинговой деятельности;
- развитие умений идентификации потребительских аспектов маркетинговых проблем и решения этих проблем на основе знания факторов и процессов потребительского поведения;
- развитие навыков анализа, прогнозирования, формирования и оценки поведения потребителей, необходимых для ведения маркетинговой деятельности.

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина "Поведение потребителей" является дисциплиной по выбору вариативной части учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг».

Преподавание данной дисциплины в содержательно-логическом плане связано с такими дисциплинами, как: Основы теории маркетинга, Маркетинговые исследования, Международный маркетинг, Маркетинговые коммуникации и пиар, Стратегический менеджмент и др.

4. Объем дисциплины:

Очная форма: 6 зачетных единиц, 216 академических час., в том числе

контактная работа: лекции 13 час., практические занятия 26 час., **самостоятельная работа** 123 часа, контроль 54 часа.

Заочная форма: 6 зачетных единиц, 216 академических час., в том числе

контактная работа: лекции 8 час., практические занятия 10 час., **самостоятельная работа** 189 часа, контроль 9 часов.

5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (или модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Этап формирования компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)
ПК-7 – владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью ме-	Начальный уровень Владеть: - способами и инструментами поэтапного контроля реализации бизнес-планов, условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов; - способами координации деятельности исполнителей при выполнении конкретных проектов и работ.

<p>тодического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентифицировать и применять инструменты поэтапного контроля; - организовывать и упорядочивать действия исполнителей при выполнении конкретных проектов и работ.
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы бизнес-планирования и управления проектами; - виды, методы и инструменты контроля проекта; - способы координации действий исполнителей.
	<p>Промежуточный уровень</p> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами, способами и инструментами реализации управленческих решений в области функционального менеджмента.
	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - идентифицировать и применять конкретные инструменты реализации управленческих решений в рамках бизнес-планов, проектов, программ.
<p>ПК-9 –способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методический инструментарий реализации управленческих решений.
	<p>Промежуточный уровень</p> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методиками анализа рыночной среды, отрасли; - методами оценки рыночных и специфических рисков.
	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конкретные рынки; - идентифицировать и анализировать факторы конкурентной среды отрасли; - идентифицировать и анализировать рыночные и специфические риски.
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - элементы и структуру рынков; - факторы конкурентной среды отрасли; - методы анализа конкурентной среды отрасли; - методы анализа рыночных и специфических рисков.

6. Форма промежуточной аттестации– экзамен

7. Язык преподавания русский