

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина БЗ.В.ДВ.8.1 ЖИЗНЕННО-СТИЛЕВОЙ ПОДХОД  
К ИЗУЧЕНИЮ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

**Семестр: 6**

**Количество часов: 72**

**Количество зачетных единиц: 2**

**Промежуточная аттестация: зачет**

**Место дисциплины в структуре ООП:**

Дисциплина относится к вариативной части «Жизненно-стилевой подход к изучению потребительского поведения» цикла учебного плана, является дисциплиной по выбору студентом.

**Цель и задачи освоения дисциплины:** формирование представления о специфике покупательского поведения, о факторах внешнего и внутреннего влияния на поведение потребителей и составления модели организационного покупательского поведения.

Освоение дисциплины способствует подготовке выпускника к решению следующих задач профессиональной деятельности ( в соответствии с ФГОС, п. )

- в области освоении теории потребительского поведения;
- в области изучения методов описания жизненного стиля;
- в области изучения теории, описывающей личность человека;
- в области освоения теории индивидуальных черт личности;
- в области изучения концепции жизненного стиля;
- в области освоения сущности потребительской мотивации

**Содержание дисциплины:**

Потребители, их поведение, классификация потребностей. Сущность потребительской мотивации. Концепция жизненного стиля. Методы описания жизненного стиля. Теории, описывающие личность человека. Теория индивидуальных черт личности. Организационное покупательское поведение. Модель организационного покупательского поведения.

**В результате освоения учебной дисциплины** обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

ОК-4: владеет способностью находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность (знает: классификацию потребностей; методы описания жизненного стиля);

ПК-1: владеет способностью применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования (знает: теоретические основы проведения исследований; умеет: применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических наук в профессиональной деятельности; владеет: методами математического анализа и моделирования)

ПК-2: умеет выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности (знает: теории индивидуальных черт личности; концепцию жизненного стиля; сущность потребительской мотивации; умеет: проводить исследование покупательского поведения; владеет: методами описания жизненного стиля потребителя).

ПК-6: владеет готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (знает: методы маркетинговых коммуникаций; теорию потребительского поведения; умеет: анализировать маркетинговую информацию; проводить исследование покупательского поведения; владеет: навыками проведения исследований поведения потребителей и навыками прогнозирования спроса).

ПК-14: готовность к участию в проведении исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов (знает: социально-психологические особенности потребителя; умеет: проводить исследование потребителей; владеет: методами проведения исследований).

### **Образовательные технологии:**

Дисциплина «Жизненно-стилевой подход к изучению потребительского поведения» предполагает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий. С целью формирования и развития профессиональных навыков студентов используется:

на лекциях:

- визуальные презентации, изложение теоретического материала на слайдах;
- чтение лекций в форме диалога со студентами, что позволяет высказать им свою точку зрения на те или иные вопросы и принимать участие в процессе изложения лекции.

на практических занятиях:

- кейс-задача - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессиональную ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы;
- творческое задание – частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения;
- визуальные презентации (сообщение) – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению материалов по различным темам дисциплины;
- Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения и собственные взгляды на нее.

**Составитель:** Н.А. Линева, кафедра коммерческого товароведения