

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра «Экономическая теория и менеджмент»

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Поведение потребителей»**

Направление подготовки:	<u>38.03.02 – Менеджмент</u>
Профиль:	<u>Менеджмент организации</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>заочная</u>
Год начала подготовки	<u>2019</u>

## 1. Цели освоения учебной дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины «Поведение потребителей» является формирование у обучающихся компетенций в соответствии с самостоятельно утверждаемым образовательным стандартом СУОС ВО РУТ (МИИТ) по направлению 38.03.02 Менеджмент Направленность (профиль) "Менеджмент организации" .

Задачами дисциплины являются:

- раскрытие современных концепций, подходов и методов управления поведением потребителей на рынке товаров и услуг, а также знание технологии и инструментов маркетинговых исследований потребительского спроса.
- формирование знаний о воздействии внешних и внутренних факторов на потребительское поведение, эффективному их использованию в коммерческой деятельности, в маркетинге, в процессе принятия покупателем решения о приобретении товара (работ, услуги) ;
- обеспечение фундаментального целостного представления о сущности общего процесса управления;
- ознакомление обучающихся с различными формами и основными этапами становления управления, практикой менеджмента в преуспевающих корпорациях, социальными и профессиональными ролями менеджера; с начальными навыками управления в контексте взаимодействия с потребителями.

## 2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Поведение потребителей" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его базовую часть.

## 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций
-------	---

## 4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

3 зачетные единицы (108 ак. ч.).

## 5. Образовательные технологии

Образовательные технологии, используемые при обучении по дисциплине «Поведение потребителей», направлены на реализацию компетентностного подхода и широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов. При выборе образовательных технологий по усмотрению преподавателя в учебном процессе могут быть использованы в различных сочетаниях активные и интерактивные формы проведения занятий, в том числе: - лекционно-семинарско-зачетная система;- методы активного и интерактивного обучения;- внеаудиторная работа в форме обязательных консультаций и индивидуальных занятий со студентами (помощь в понимании тех или иных моделей и концепций, подготовка

докладов, а также тезисов для студенческих конференций и т.д.);- система дистанционного обучения «Космос» – <http://stellus.rgotups.ru/>;- система для проведения видео-конференцсвязи; - электронная почта; - сервис для проведения вебинаров; - интернет-ресурсы.- информационно-коммуникационные технологии, которые, повышают практическую направленность образовательного процесса, способствуют интенсификации самостоятельной работы студентов и повышению познавательной активности (при реализации образовательной программы используются веб-ресурсы университета и академии, инструменты системы «КОСМОС», электронная информационно-образовательная среда университета, электронная библиотечная система, работа с базами данных, информационно-справочными и поисковыми системами);- система инновационной оценки «портфолио» - создание портфолио в сети Интернет. Также для студентов проводятся внеаудиторные консультации в электронной информационно-образовательной среде университета. Интерактивная форма обучения представлена проведением дискуссий, в ходе проведения которых предусматривается вовлечение в учебный процесс всех студентов группы. При этом эффективность обеспечивается активностью студента не только в отношении преподавателя, но и в отношении других студентов, что позволяет обучающимся обмениваться идеями, что, в свою очередь, приводит к более качественному усвоению знаний. Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы относятся отработка теоретического материала по учебным пособиям. К интерактивным технологиям относится отработка отдельных тем, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации в интерактивном режиме, интерактивные консультации в режиме реального времени по специальным технологиям, основанным на коллективных способах самостоятельной работы студентов. Комплексное использование в учебном процессе всех вышеназванных технологий стимулируют личностную, интеллектуальную активность, развивают познавательные процессы, способствуют формированию компетенций, которыми должен обладать будущий выпускник. Программа реализуется с частичным применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Используются интернет- сервисы: система дистанционного обучения "Космос", система конференц связи Cisco WebEx, Skype, электронная почта..

## **6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)**

### **РАЗДЕЛ 1**

Раздел 1. Основы теории потребительского поведения.

Тема 1. Поведение потребителя: определение, значение и содержание

Тема 2. Теория потребительского поведения. Предельная полезность и обоснование кривой спроса. Кардиналистская и ординалистская школы. Общая и предельная полезность. Кривые безразличия.

Тема 3. Оптимальный потребительский выбор и равновесие потребителя. Эффект дохода и эффект замещения.

Бюджетное ограничение и бюджетное множество. Предельная норма замещения

Тема 4. Поведение потребителя в рыночной экономике.

### **РАЗДЕЛ 2**

Раздел 2. Основы исследования поведения потребителей

Тема 5. Маркетинговая концепция поведения потребителей

Тема 6. Процессы принятия решения потребителем

Тема 7. Факторы внешнего влияния на поведение потребителей

Тема 8. Внутренние факторы, влияющие на поведение потребителей

Тема 9. Методологические подходы к изучению поведения потребителя

### РАЗДЕЛ 3

Раздел 3. Поведение потребителей в современных условиях

Тема 10. Консьюмеризм, этика и социальная политика .

Тема 11. Деловое покупательское поведение

Тема 12. Влияние фирмы на потребителя. Разработка маркетинговых стратегий, ориентированных на потребителей

### РАЗДЕЛ 4

Допуск к промежуточной аттестации

### РАЗДЕЛ 5

Промежуточная аттестация