|  |
| --- |
| **ВИСОКА ПОСЛОВНА ШКОЛА СТРУКОВНИХ СТУДИЈА НОВИ САД** |
| **Школска година и семестар** | 2017/2018, зимски семестар |
| **Студијски програм**  | ТРГОВИНА И МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ ТУРИЗАМ И ХОТЕЛИЈЕРСТВО |
| **Назив предмета** | ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА  |
| **Наставник** | Здравко Шолак |
| **Aсистент** | Марија Врањеш |
| **Статус предмета** | изборни |
| **Број ЕСПБ** | 3+2 (6) |
|  |  |
| **Циљ предмета:** Усвајање темељних знања о понашању потрошача и утицајима на њега пре, за време и после куповине у циљу креирања ефикасних маркетинг стратегија намењених тржишту финалне потрошње. |
| **Исход предмета:** Студент који успешно савлада овај предмет оспособљен је да:* Дефинише место и улогу потрошача у маркетиншком одлучивању предузећа
* Идентификује утицаје на понашање и одлучивање финалних потрошача
* Објасни фазе процеса одлучивања потрошача
* Повезује информације о потрошачима са маркетиншким одлучивањем, анализира утицаје мултикултуралних димензија друштва (етничке, верске, језичке, медијске) на понашање «нових потрошача»; Упоређује различите праксе законске заштите и самоорганизовања потрошача.
 |
| **Садржај предмета:** Потрошач у маркетинг истраживању; Истраживање потреба и мотива потрошача; Детерминанте понашања потрошача;Социолошке детерминанте понашања потрошача;• Одлучивање потрошача о куповини; Мотиви и понашање индустријског купца; Конзумеризам и заштита потрошача  |
| **ПЛАН И ПРОГРАМ РАДА** |
| **Недеља** |  **Наставна јединица** |
| 1. 10.10.2017. | Потрошач у маркетинг истраживању |
| 2. 18.10.2017. | Истраживање потреба потрошача |
| 3. 25.10.2017. | Потрошачеви мотиви, мотивациони просец |
| 4. 01.11.2017. | Детерминанте понашања потрошача: демографске и географске  |
| 5. 08.11.2017. |  Економске детерминанте понашања потрошача |
| 6. 15.11.2017. |  Социолошке детерминанте потрошачевог понашања; култура, друштвени слој |
| 7. 22.11.2017. |  Релевантне и референтне групе |
| 8. 29.11.2017. |  Психолошке детерминанте потрошачевог понашања |
| 9. 06.12.2017 |  Процес информисања потрошача; прецепција, пажња |
| 10. 13.12.2017. |  Прихватање и памћење поруке, процес учења |
| 11. 20.12.2017. |  Ставови потрошача |
| 12. 27.12.2017. | Одлучивање потрошача о куповини: теоријска објашњења процеса куповине |
| 13. 10.01.2018. |  Фазе процеса одлучивања |
| 14. 17.01.2018. | Мотиви и понашање индустријског купца |
| 15. 24.01.2018. | Конзумеризам и заштита потрошача |
| **Литература** Маричић Б., Понашање потрошача, Економски факултет Београд-издавачки центар,Схиффман, Л. Канук, Л.Л. Понашање потрошача. VII издање, Прентице Халл/Мате Загреб, 2004 |
| Број часова активне наставе | Теоријска настава: 45 | Практична настава: 30 |
| **Оцена знања (максималан број поена је 100)** |
| **Предиспитне обавезе** | **45** | **Завршни испит**  | **55** |
| присуство на предавањима и вежбама |  **5** | писмени испит |  |
| провера знања у току наставе (колоквијум-и) | **30** | усмени испит |  |
| остале активностии учешће студената у раду на предавањима и вежбама  | **10** |  |  |