

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ
«ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ»**

ОПОП по направлению 43.03.01 – «Сервис»

Форма обучения Очная

2 курс 4 семестр

(на 20__/_ учебный год)

№ п/п	Посещаемость/ балл	Содержание занятий и виды контроля	Кол-во баллов min/ max	Накопит ельная «стоимо сть»/ балл	Кол-во часов самостоя тельной работы на подготовк у к видам контроля
1	2	3	4	5	6
Базовый модуль					
1	1	Лекция №1. Поведение потребителей: основные понятия.		1/1	
2	1	Лекция №2. Социальная стратификация в поведении потребителей.		2/2	
3		Семинар 1 Поведение потребителей: основные понятия. Текущий контроль 1. Устный опрос.	1/5	3/7	2
4	1	Лекция №3. Референтные группы и групповые коммуникации, влияющие на поведение потребителей		4/8	
5		Семинар №3 .Референтные группы и групповые коммуникации, влияющие на поведение потребителей Текущий контроль 2. Письменный опрос.	2/5	6/13	2
6	1	Лекция №4. Потребительские решения семьи и домохозяйства.		7/14	
7	1	Лекция №5. Восприятие и память потребителей при принятии потребительского решения. Процесс обучения потребителей.		8/15	
8		Семинар №4. Потребительские решения семьи и домохозяйства Текущий контроль 3. Письменный опрос.	2/5	10/20	2
9	1	Лекция №6. Мотивация, личность и самовосприятие в поведении потребителей. Жизненный стиль и ресурсы потребителей		11/21	
10		Семинар №7.Мотивация, личность и самовосприятие в поведении потребителей	1/5	12/26	

		Текущий контроль 4. Устный опрос. Дискуссия.			
11	1	Семинар №8. Жизненный стиль и ресурсы потребителей		13/27	
12	1	Лекция №7. Знания потребителей о продукте. Ситуационные факторы, влияющие на поведение потребителей.		14/28	
13		Семинар №8. Жизненный стиль и ресурсы потребителей РУБЕЖНЫЙ КОНТРОЛЬ 1	2/10!	16/38	
14	1	Лекция №8. Информационный поиск потребителей. Организационное покупательское поведение.		17/39	
15		Семинар №11. Информационный поиск потребителя Текущий контроль 5. Устный опрос.	1/5	18/44	
16	1	Семинар №12. Оценка и выбор альтернатив покупки потребителями. Организационное покупательское поведение. Текущий контроль 6. Устный опрос.	1/5	20/50	
17		Текущий контроль 7. Представление реферата на заданную тему. Устный опрос. Дискуссия.	3/10	23/60	
2 рубежный контроль – тестирование			5/10	28/70	2
Промежуточный контроль (ЭКЗАМЕН) может быть поставлен по сумме баллов за посещаемость и успеваемость по итогам текущих и рубежных контролей			22/30	50/100	6
Итоговая сумма баллов за 4 семестр			50/100	100	
* 8 часов отводится на интерактивные занятия					

Дополнительный модуль (4 курс 7 семестр)

№ п.п.	Сроки проведения	Виды деятельности	Количество баллов
1	По расписанию преподавателя	Основные формы влияния референтных групп на поведение потребителей	10
2		Назовите типы потребностей потребителей? Каковы потенциальные преимущества и недостатки товара, призванного удовлетворять различные потребности?	10
3		Обозначьте значимость внутреннего и внешнего информационного поиска. Какие характеристики потребителя в значительной степени определяют его поведение при поиске?	10
4		Какие критерии оценки покупки потребителями выделяют? Почему конечным элементом процесса предпокупочной оценки вариантов является правило потребительского решения?	10
5		Отличительные особенности модели «Ценности и	10

		жиз-ненные стили – 1» и «Ценности и жизненные стили – 2	
Итого:			50