



**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ
Кафедра менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування**

**СИЛАБУС
з навчальної дисципліни «Поведінка споживачів»**

**Освітньо-професійна програма «Бакалавр менеджменту»
Спеціальність 073 Менеджмент
галузі знань 07 Управління та адміністрування
(<http://www.univer.km.ua/faculty.php?dekid=2>)**

Назва навчальної дисципліни	Поведінка споживачів
Викладач	Лекції, семінарські заняття, консультації: Корюгін Андрій Валерійович (http://www.univer.km.ua/kafedra.php?kafid=16&w=sklad), доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування, кандидат економічних наук, доцент.
Контактна інформація та науковий профіль викладача	Корюгін Андрій Валерійович: Електронна адреса: a_korugin@univer.km.ua Профіль у соціальних мережах: https://www.facebook.com/Андрей Корюгін ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3408-1905 GoogleScholar: https://scholar.google.com/citations?user=d_SNOsoAAAAJ
Інформаційні ресурси	Код для приєднання в Google клас «Поведінка споживачів»: bvakyeh. Електронна бібліотека: http://elibrary.univer.km.ua/index.php
Консультації	Офлайн консультації: навчальний корпус №1, вул. Героїв Майдану, 8, ауд. 408 Корюгін Андрій Валерійович: п'ятниця з 14.00 до 15.20; Онлайн консультації: за попередньою домовленістю електронною поштою та Viber у робочі дні з 9.00 до 17.00 Консультації до екзамену: напередодні екзамену згідно із затвердженим розкладом.

Опис навчальної дисципліни

Цілі та особливості навчальної дисципліни	Дисципліна «Поведінка споживачів» дозволяє студентам сформувати знання у сфері купівельної поведінки споживачів на ринку, ефективного управління нею для досягнення бажаних комерційних цілей. Ця дисципліна у теоретичному плані покликана сформувати формування знань про напрями діагностики поведінки споживачів та складові процесу купівлі, а у прикладному – сформувати навички у сфері набору альтернатив з наявних товарів та виявити ступінь зацікавленості й оцінку відношення споживачів щодо товарів
Програмні	Загальні компетентності:

компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни	<p>ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями ЗК 10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.</p> <p>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності: СК 1. Здатність визначати та описувати властивості і характеристики бізнес-середовища та бізнес-структур. СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності бізнес-структур, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань. СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації СК 12 Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані управлінські рішення.</p>			
Програмні результати навчання	<p>ПР 4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. ПР 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПР 17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.</p>			
Місце дисципліни в логічній схемі (Передреквізити і постреквізити навчальної дисципліни)	<p>Курс навчання – четвертий, семестр – другий. Тип дисципліни - вибіркова. Дисципліна вивчається після таких навчальних дисциплін: ЗПО 8 Соціологія, ППО 15 Маркетинг, ППВ 5.1 Корпоративна соціальна відповідальність, ППВ 5.2 Етика бізнесу Знання цієї навчальної дисципліни слугуватимуть базою для подальшого вивчення дисциплін: не передбачено</p>			
Обсяг навчальної дисципліни	<p>4,0 кредитів ЄКТС / 120 годин, у тому числі, самостійної роботи - 66 годин, лекційних – 18 годин, семінарських – 36 годин.</p>			
Форма навчання	<p>денна</p>			
Мова викладання	<p>українська</p>			
Формат вивчення навчальної дисципліни	<p>Лекції (проблемні, контактні, інтерактивні), семінарські, практичні, лабораторні заняття із розв'язанням ситуаційних завдань, проблемних ситуацій та використання кейс-методів, ділових ігор, тренінгів, виконання самостійних (в т.ч. індивідуальних) робіт, залік. Для осіб із особливими освітніми потребами, у разі необхідності, розробляється індивідуальний формат вивчення навчальної дисципліни.</p>			
Необхідне обладнання	<p>Мультимедійний проектор, комп'ютер, фліпчарт, комп'ютерний клас.</p>			
Зміст навчальної дисципліни та організація поточного та підсумкового контролю	Години (лек. / сем. / СРС)	Тема	Методи навчання та форми поточного контролю	Максимальна кількість балів
	<p>2/4/7</p>	<p>Поведінка споживачів в умовах</p>	<p>Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.</p>	<p>Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,0</p>

	економічного обміну		
2/4/7	Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів	Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 1,0
2/4/7	Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживачів	Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 1,0
2/4/7	Процес прийняття рішення індивідуальним споживачем	Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 1,0
2/4/7	Процес прийняття рішення індустріальним споживачем	Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,0
2/4/7	Поведінкова реакція покупців	Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 1,0
2/4/8	Маркетингові інструменти впливу на реакцію споживачів	Тести, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 0 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,0
2/4/8	Кількісні дослідження поведінки споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,0
2/4/8	Якісні дослідження поведінки споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – 5 СРС – 2,0
<p>Методи навчання та форми поточного контролю, порядок накопичення балів визначені у робочій програмі та навчально-методичних матеріалах навчальної дисципліни «Поведінка споживачів» (розміщені у Google класі «Поведінка споживачів» (код приєднання: bvakyeh) та в електронній бібліотеці університету (http://elibrary.univer.km.ua/index.php))</p> <p>Питання для підсумкового контролю наведені у навчально-методичних матеріалах дисципліни «Поведінка споживачів (у Google класі «Поведінка споживачів» (код приєднання: bvakyeh) та в електронній бібліотеці університету (http://elibrary.univer.km.ua/index.php))</p> <p>Залік письмовий. Структура залікового білету включає 2 теоретичних питання, 10 тестових завдань</p>			
Рекомендовані джерела для вивчення	<p>1. Бабко Н.М., Мандич О.В., Сєвідова І.О., Романюк І.А., Квятко Т.М. Поведінка споживача: навч. посібник. Харків: ХНТУСГ, 2020. 170 с.</p> <p>2. Виноградова О.В. Поведінка споживачів. Практикум. Навчальний</p>		

навчальної дисципліни	<p>посібник. Київ: ДУТ, 2020. 78 с.</p> <p>3. Городняк І.В. Поведінка споживача: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с.</p> <p>4. Ларіна Я.С., Рябчик А.В Поведінка споживача.К.: Академвидав, 2014. – 300 с.</p> <p>5. Муштай В.А., Лищенко М.О. Поведінка споживача: Навч. посіб. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2020. 240 с.</p> <p>6. М. А., Жарська І.О. Поведінка споживача.: навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 208 с.</p>
Політика щодо дедлайнів та здобуття балів за пропущені заняття	<p>Перескладання лекцій та семінарських занять відбувається у порядку, визначеному Положенням про організацію освітнього процесу у ХУУП імені Леоніда Юзькова, затверджене рішенням вченої ради від 05.07.2016 р., протокол №16, введене в дію наказом від 08.07.2016 р. № 359 / 16 (в редакції рішення вченої ради від 28.08.2020 р., протокол №1, введене в дію наказом від 28.08.2020 р. № 312/20) (http://www.univer.km.ua/page/Polozhennya_pro_organizatsiyu_osvitnogo_protsesu_2020.pdf).</p> <p>Перескладання лекції: в усній формі</p> <p>Перескладання семінарських занять: виконання тестових завдань, розміщених за кожною темою у Google класі «Поведінка споживачів» (код приєднання: bvakyeh).</p>
Критерії оцінювання	<p>1. Положення про організацію освітнього процесу у ХУУП імені Леоніда Юзькова, затверджене рішенням вченої ради від 05.07.2016 р., протокол №16, введене в дію наказом від 08.07.2016 р. № 359 / 16 (в редакції рішення вченої ради від 28.08.2020 р., протокол №1, введене в дію наказом від 28.08.2020 р. № 312/20) (http://www.univer.km.ua/page/Polozhennya_pro_organizatsiyu_osvitnogo_protsesu_2020.pdf).</p> <p>2. Положення про систему рейтингового оцінювання результатів освітньої діяльності здобувачів вищої освіти у Хмельницькому університеті управління та права наказом від 19.02.2019 р. №74/19 (http://www.univer.km.ua/page/Polozhennya_ratings.pdf).</p>
Порядок отримання додаткових балів	<p>Студент може отримати додаткові бали за участь у: конкурсі, науково-практичній конференції, тренінгу, турнірі, брейн-рингу тощо, за публікацію наукової статті за тематикою, пов'язаною з навчальною дисципліною, за участь у роботі студентського наукового гуртка «Управління підприємницькою діяльністю в регіоні».</p>
Політика академічної доброчесності	<p>Розділ «Академічна доброчесність» на сайті Університету http://univer.km.ua/page.php?pid=188</p>
Політика врегулювання конфліктів	<p>Етичний кодекс Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджений рішенням вченої ради університету 27 травня 2020 року, протокол № 9, введений в дію наказом від 27.05.2020 р. № 201/20 (http://univer.km.ua/doc/Etichniy_kodeks.pdf)</p>
Зворотній зв'язок	<p>1) Під час аудиторних занять, консультацій.</p> <p>2) За допомогою анкетування після завершення вивчення навчальної дисципліни, регулярних анкетувань студентів, що проводяться в університеті.</p>

Викладач дисципліни – доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування, кандидат економічних наук, доцент

 А. В. Корюгін

28 вересня 2020 року

Схвалено кафедрою менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
29 вересня 2020 року, протокол № 2.

Завідувач кафедри  В. П. Синчак

29 вересня 2020 року

Обліковий обсяг 0,33 ум.др.арк.