

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

---

Кафедра №82

«УТВЕРЖДАЮ»

Руководитель направления

проф., д.т.н., проф.

(должность, уч. степень, звание)

А.П. Ястребов

(подпись)

« 20 » 05. 2019 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Поведение потребителей»

(Название дисциплины)

Код направления	38.03.06
Наименование направления/ специальности	Торговое дело
Наименование направленности	Реклама в торговой деятельности
Форма обучения	заочная

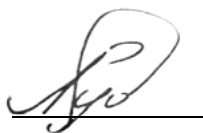
Санкт-Петербург 2019 г.

## Лист согласования рабочей программы дисциплины

Программу составил(а)

доц.,к.э.н.,доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

16.05.19г.

Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

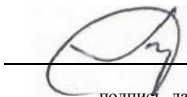
Программа одобрена на заседании кафедры № 82

«15» \_\_05\_\_ 2019г, протокол № \_\_10\_\_

Заведующий кафедрой № 82

д.э.н.,доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

15.05.19г

А.С. Будагов

инициалы, фамилия

Ответственный за ОП 38.03.06(03)

доц.,к.э.н.,доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

15.05.19г

Л.В. Рудакова

инициалы, фамилия

Заместитель директора института (факультета) № 8 по методической работе

доц.,к.э.н.,доц.

должность, уч. степень, звание



подпись, дата

15.05.19г

Л.Г. Фетисова

инициалы, фамилия

## Аннотация

Дисциплина «Поведение потребителей» входит в вариативную часть образовательной программы подготовки обучающихся по направлению «38.03.06 «Торговое дело» направленность «Реклама в торговой деятельности». Дисциплина реализуется кафедрой №82.

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника

общекультурных компетенций:

ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»;

профессиональных компетенций:

ПК-8 «готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с профессиональной подготовкой в области изучения исторических основ возникновения наук о поведении человека, о существующих моделях и о наиболее значимых теориях, знать содержание, роль и значение поведения потребителей в профессиональной деятельности.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: *лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента.*

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский».

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

### 1.1. Цели преподавания дисциплины

Целями дисциплины является представление возможности студентам развить и продемонстрировать навыки в области анализа и коррекции поведения потребителей.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»;

знать основные способы получения информации в области научной дисциплины «поведение потребителей»;

уметь самоорганизовывать свою профессиональную деятельность;

владеть навыками самообразования в области профессиональных навыков;

иметь опыт деятельности самоорганизации профессиональной деятельности;

ПК-8 «готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания»:

знать основные приемы обеспечения качественного уровня обслуживания потребителей;

уметь применять теоретические знания о торговом обслуживании в конкретных ситуациях;

владеть навыками решения проблем, связанных с обслуживанием потребителей;

иметь опыт деятельности в организации работы коммерческого предприятия в области работы с потребителями.

## 2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина базируется на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- Маркетинг;
- Менеджмент;
- Социология и политология;
- Рекламная деятельность.

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и используются при изучении других дисциплин:

- Качество и конкурентоспособность продукции;
- Организация, технология и проектирование предприятий.

## 3. Объем дисциплины в ЗЕ/академ. час

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 1

Таблица 1 – Объем и трудоемкость дисциплины

Вид учебной работы	Всего	Трудоемкость по семестрам
		№7
1	2	3

<b>Общая трудоемкость дисциплины, ЗЕ/(час)</b>	2/ 72	2/ 72
<b>Аудиторные занятия, всего час., В том числе</b>	8	8
лекции (Л), (час)	4	4
Практические/семинарские занятия (ПЗ), (час)	4	4
лабораторные работы (ЛР), (час)		
курсовой проект (работа) (КП, КР), (час)		
Экзамен, (час)		
<b>Самостоятельная работа, всего</b>	64	64
<b>Вид промежуточной аттестации:</b> зачет, экзамен, дифференцированный зачет ( <b>Зачет. Экз. Дифф. зач</b> )	Зачет	Зачет

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий

Разделы и темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 2.

Таблица 2. – Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость

Разделы, темы дисциплины	Лекции (час)	ПЗ (СЗ) (час)	ЛР (час)	КП (час)	СРС (час)
Семестр 7					
РАЗДЕЛ 1. Поведение потребителей и факторы, влияющие на него	2	2			5
Тема 1.1. Внешние факторы					5
Тема 1.2. Личностные факторы					5
Тема 1.3. Экономические факторы					5
Тема 1.4. Психологические факторы					5
РАЗДЕЛ 2. Процесс принятия решения потребителем	2	2			5
Тема 2.1 Процесс принятия решения о покупке					5
Тема 2.2. Рынок предприятий и поведение покупателей от имени предприятия					5
Тема 2.3. Покупка как этап процесс принятия решения					8
Итого в семестре:	4	4			64
Итого:	4	4			64

##### 4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Содержание разделов и тем лекционных занятий

Номер раздела	Название и содержание разделов и тем лекционных занятий
1	<p><b><u>РАЗДЕЛ 1. Поведение потребителей и факторы, влияющие на него</u></b></p> <p><b>Тема 1.1. Внешние факторы</b>            Внешние факторы как факторы оказывающие существенное влияние на поведение потребителей. Культура, субкультура. Общественный класс: разновидности, факторы, определяющие деление на классы. Референтные группы: виды, теория референтных групп, влияние на поведение потребителей.</p> <p><b>Тема 1.2. Личностные факторы</b>            Личностные факторы, как факторы, характеризующие постоянные и устойчивые формы поведения. Возраст и этап жизненного цикла как исходные параметры при сегментировании рынка потребительских товаров и услуг. Работа. Образ жизни и его параметры. Психографика как метод описания и измерения этих параметров.</p> <p><b>Тема 1.3. Экономические факторы</b>            Экономические условия потребителя: заработная плата и ее виды, доход, сбережения населения. Экономическая ситуация в регионе: льготное кредитование, дотации. Покупательская способность населения.</p> <p><b>Тема 1.4. Психологические факторы</b>            Психологические факторы как факторы, оказывающие основное влияние на решение о покупке товаров и услуг: потребности; мотивы; восприятие; отношение. Теории потребностей: А. Маслоу, К. Альдерфер, Ф. Герцберг. Мотив и мотивационный процесс. Восприятие как процесс создания объективного представления об объекте, например товаре или услуге.</p>
2	<p><b><u>РАЗДЕЛ 2. Процесс принятия решения потребителем</u></b></p> <p><b>Тема 2.1 Процесс принятия решения о покупке</b>            Модель процесса принятия решения. Переменные, формирующие принятие решения: индивидуальные различия, влияние среды, психологические процессы. Особенности процесса принятия решения. Стадии принятия решения о покупке и их характеристика: осознание потребности, поиск информации, предпокупочная оценка вариантов, покупка, потребление, послепокупочная оценка вариантов, освобождение. Поведение в процессе принятия решения.</p> <p><b>Тема 2.2. Рынок предприятий и поведение покупателей от имени предприятия</b>            Модель принятия решения предприятием-покупателем. Понятия: рынок предприятий, рынок промышленных товаров. Решения, принимаемые закупщиками для нужд промышленности. Основные факторы, влияющие на поведение покупателей товаров промышленного назначения. Этапы процесса закупки товаров промышленного назначения.</p> <p><b>Тема 2.3. Покупка как этап процесс принятия решения</b>            Понятие «покупка» в теории поведения потребителей. Виды покупок: четко запланированная, частично запланированная, незапланированная покупки. Выбор источника покупки. Стратегии влияния: взаимного обмена, отказа,</p>

сопоставления.
----------------

### 4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Практические занятия и их трудоемкость

№ п/п	Темы практических занятий	Формы практических занятий	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Семестр 7				
1	Тема «Анализ отношения потребителей к товару с помощью модели Фишбейна»	Практическое занятие	2	1
2	Тема «Особенности поведения потребителей на рынке товаров и услуг»	кейс	2	2
Всего:			4	

### 4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

№ п/п	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость, (час)	№ раздела дисциплины
Учебным планом не предусмотрено			
Всего:			

### 4.5. Курсовое проектирование (работа)

Учебным планом не предусмотрено

### 4.6. Самостоятельная работа студентов

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

Вид самостоятельной работы	Всего, час	Семестр 7, час
1	2	3
<b>Самостоятельная работа, всего</b>	<b>64</b>	<b>64</b>

изучение теоретического материала дисциплины (ТО)	23	23
Контрольные работы заочников	10	10
Подготовка к текущему контролю (ТК)	5	5

## 5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю);

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы студентов указаны в п.п. 8-10.

## 6. Перечень основной и дополнительной литературы

### 6.1. Основная литература

Перечень основной литературы приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Перечень основной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка / URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
ISBN 978-5-238-01280-3.	Поведение потребителей [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / под ред. Н. И. Лыгиной, Г. А. Васильева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 239 с. <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=377166">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=377166</a>	
ISBN 978-5-394-01043-9.	Меликян, О. М. Поведение потребителей [Электронный ресурс] : Учебник / О. М. Меликян. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 280 с. <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415017">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415017</a>	

### 6.2. Дополнительная литература

Перечень дополнительной литературы приведен в таблице 8.

Таблица 8 – Перечень дополнительной литературы

Шифр	Библиографическая ссылка/ URL адрес	Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров)
ISBN 978-5-394-01475-8.	Дубровин, И. А. Поведение потребителей [Электронный ресурс] : Учебное пособие / И. А. Дубровин. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 312 с. <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415239">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415239</a>	

## 7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети ИНТЕРНЕТ, необходимых для освоения дисциплины



URL адрес	Наименование
<a href="http://www.rospotrebnadzor.ru/">http://www.rospotrebnadzor.ru/</a>	РОСПОТРЕБНАДЗОР

## 8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

### 8.1. Перечень программного обеспечения

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование
1.	Microsoft Windows 7 418-7 от 14.06.2013 110-7 от 28.02.2019
2.	Microsoft Office Standard 1031-3 от 31.07.2018

### 8.2. Перечень информационно-справочных систем

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Перечень информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование
1	ЭБС ZNANIUM
2	ЭБС издательства ЛАНЬ

## 9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Состав материально-технической базы представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

№ п/п	Наименование составной части материально-технической базы	Номер аудитории (при необходимости)
1	<b>Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа</b> – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).	
2	<b>Учебная аудитории для проведения занятий семинарского типа</b> - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	
3	<b>Помещение для самостоятельной работы</b> – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации	Читальный зал библиотеки; 21-17-кабинет курсового и дипломного проектирования
4	<b>Учебная аудитории для проведения промежуточной аттестации</b> - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации	

## 10. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

10.1. Состав фонда оценочных средств приведен в таблице 13

Таблица 13 - Состав фонда оценочных средств для промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации	Примерный перечень оценочных средств
Зачет	Список вопросов.

10.2. Перечень компетенций, относящихся к дисциплине, и этапы их формирования в процессе освоения образовательной программы приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер семестра	Этапы формирования компетенций по дисциплинам/практикам в процессе освоения ОП
ОК-5 «способность к самоорганизации и самообразованию»	
1	История управленческой мысли
1	Иностранный язык
1	Математика. Аналитическая геометрия и линейная алгебра
1	История
1	Математика. Математический анализ
1	Информатика
1	Физическая культура
2	Безопасность жизнедеятельности
2	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
2	Иностранный язык
2	Философия
2	Математика. Математический анализ
2	Экономика. Микроэкономика
2	Информатика
3	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
3	Статистика
3	Математика. Теория вероятностей и математическая статистика
3	Экономика организации
3	Иностранный язык
3	Экономика. Макроэкономика
3	Правоведение
4	Мировая экономика и международные экономические отношения
4	Бухгалтерский учет и аудит
4	Прикладная физическая культура (элективный модуль)
4	Менеджмент
4	Теоретические основы товароведения
4	Иностранный язык
4	Фирменный знак в торговле

5	Бухгалтерский учет и аудит
5	Мировая экономика и международные экономические отношения
5	Рекламная деятельность
5	Маркетинг
5	Социология и политология
5	Коммерческая деятельность
6	Основы электронной коммерции
6	Разработка и технология производства рекламного продукта
6	Система электронных платежей
6	Организация связей с общественностью
6	Таможенные операции
6	Организация рекламной деятельности
6	Телерадиореклама
6	Деловой иностранный язык
7	Маркетинговые исследования
7	Поведение потребителей
7	Информационные технологии
7	Системный анализ
7	Массовые коммуникации и медиапланирование
7	Создание и эксплуатация электронных магазинов
7	Организация и технология торговли
7	Товароведение и экспертиза товаров
7	Мультимедийные технологии в торговой деятельности
7	Электронная реклама
7	Биржевое дело
8	Информация в ИНТЕРНЕТ
8	Страхование коммерческой деятельности
8	Технология производства пропаганды конкурентных свойств товара
8	Качество и конкурентоспособность продукции
8	Торгово-экономические отношения России в современных условиях
8	Идентификация и фальсификация потребительских свойств товаров
8	Транспортное обеспечение торговой деятельности
8	Основы интегрированных коммуникаций (рекламы и связей с общественностью)
9	Организация, технология и проектирование предприятий
9	Управление цепями поставок
9	Международный маркетинг
9	Рекламный маркетинг
9	Контракты международной торговли
9	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
9	Основы брендинга

9	Организация коммерции по сферам применения
10	Логистика
10	Правовое регулирование профессиональной деятельности
10	Налоги и налогообложение
10	Товарный консалтинг
10	Основы информационной безопасности
10	Финансово-экономическая экспертиза коммерческой деятельности предприятия
ПК-8 «готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания»	
6	Система электронных платежей
7	Поведение потребителей
8	Качество и конкурентоспособность продукции
8	Технология производства пропаганды конкурентных свойств товара
9	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия

10.3. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) у обучающихся компетенций применяется шкала модульно–рейтинговой системы университета. В таблице 15 представлена 100–балльная и 4–балльная шкалы для оценки сформированности компетенций.

Таблица 15 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

Оценка компетенции		Характеристика сформированных компетенций
100-балльная шкала	4-балльная шкала	
$85 \leq K \leq 100$	«отлично» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал;</li> <li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li> <li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления;</li> <li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- свободно владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
$70 \leq K \leq 84$	«хорошо» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>- не допускает существенных неточностей;</li> <li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления;</li> <li>- аргументирует научные положения;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>
$55 \leq K \leq 69$	«удовлетворительно» «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний направления;</li> <li>- слабо аргументирует научные положения;</li> <li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>- частично владеет системой специализированных понятий.</li> </ul>

$K \leq 54$	«неудовлетворительно» «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обучающийся не усвоил значительной части программного материала;</li> <li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении;</li> <li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>- не может аргументировать научные положения;</li> <li>- не формулирует выводов и обобщений.</li> </ul>
-------------	---------------------------------------	---

#### 10.4. Типовые контрольные задания или иные материалы:

##### 1. Вопросы (задачи) для экзамена (таблица 16)

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для экзамена

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для экзамена
	Учебным планом не предусмотрено

##### 2. Вопросы (задачи) для зачета / дифференцированного зачета (таблица 17)

Таблица 17 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

№ п/п	Перечень вопросов (задач) для зачета / дифференцированного зачета
1.	Сущность поведения потребителей. Понятие свободы потребительского выбора.
2.	История развития теории поведения потребителей.
3.	Модель черного ящика.
4.	Система личных потребностей. Мотивы поведения потребителя.
5.	Психологическая сущность потребностей, группы потребителей, концепция психологического отношения.
6.	Мотив, мотивационный процесс.
7.	Концепция социального поведения личности (установки).
8.	Теория Ядова.
9.	Теория иерархий А. Маслоу.
10.	Теория К. Альдерфера.
11.	Теория М. Келланда.
12.	Теория Ф. Герцберга.
13.	Процесс принятия решения о покупке. Характеристика этапов.
14.	Внешние факторы, влияющие на поведение потребителей. Общая характеристика.
15.	Теория референтных групп.
16.	Личностные факторы, влияющие на поведение потребителей. Общая характеристика.
17.	Экономические условия, как фактор, влияющий на поведение потребителей.
18.	Внутрифирменные факторы, влияющие на поведение потребителей.
19.	Психологические факторы, влияющие на поведение потребителей.
20.	Сегментирование рынка.
21.	Время, как фактор, влияющий на поведение потребителей.
22.	Познавательные ресурсы потребителя: внимание, мышление, ситуация, знания.
23.	Покупка и ее виды.
24.	Знания потребителей.
25.	Гипотеза о рациональном поведении.
26.	Референтные группы
27.	Закон о защите прав потребителей
28.	Программы лояльности
29.	Способы обеспечения высокого уровня качества обслуживания
30.	Исследования поведения потребителей

3. Темы и задание для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта (таблица 18)

Таблица 18 – Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта

№ п/п	Примерный перечень тем для выполнения курсовой работы / выполнения курсового проекта
	Учебным планом не предусмотрено

4. Вопросы для проведения промежуточной аттестации при тестировании (таблица 19)

Таблица 19 – Примерный перечень вопросов для тестов

№ п/п	Примерный перечень вопросов для тестов
	Не предусмотрено

5. Контрольные и практические задачи / задания по дисциплине (таблица 20)

Таблица 20 – Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий

№ п/п	Примерный перечень контрольных и практических задач / заданий
1	<b>Задание 1.</b> Рассмотрите бюджет одинокого пенсионера, который свою ежемесячную пенсию расходует только на коммунальные платежи (товар $x$ ) и продовольственные товары (товар $y$ ). Предположим, что ставка оплаты всех коммунальных платежей в регионе возросла на 10% для всех категорий граждан. Однако региональные власти готовы поддержать одиноких пенсионеров, выплачивая им ежемесячно паушальную субсидию в размере $S$ . Полагая, что размер пенсии составляет $m$ , найдите минимальный размер субсидии $S$ , который позволит пенсионеру приобретать все потребительские корзины, доступные ему до повышения ставки оплаты коммунальных платежей.
2.	<b>Задание 2.</b> Пусть агент потребляет два блага: $x$ и $y$ . Доход агента составляет 6000 руб. в неделю. Товар $y$ — агрегированное благо, цена которого равна 30 руб. Благо $x$ субсидируется правительством, причем величина субсидии составляет 30 руб. на каждую купленную единицу товара. До введения субсидии цена одной единицы блага $x$ была равна 150 руб. Известно, что потребитель полностью тратит свой доход, и при субсидировании он выбрал набор, содержащий 25 ед. товара $x$ . Если вместо потоварной субсидии правительство предложит потребителю бесплатный талон, на получение 6 ед. блага $x$ , согласится ли данный потребитель на такое предложение? Поясните свой ответ и проиллюстрируйте решение графически.
3.	<b>Задание 3.</b> Услугами общественного транспорта в городе $N$ пользуются в основном люди с невысоким достатком, в частности пенсионеры. Мэрия города хочет увеличить внутригородскую мобильность пенсионеров. Предлагаются два способа решения этой задачи: а) сделать дешевле проезд для пенсионеров в общественном транспорте (снизить цену билета); б) выплачивать пенсионерам некоторую сумму денег в виде надбавки к пенсии. Какой способ решения поставленной задачи будет более эффективным? Ответ проиллюстрируйте графически с помощью кривых безразличия и бюджетных линий.

4.	<p><b>Задание 4.</b> Денис Кораблев влюбился! Он пригласил Катю из 10 «Б» на первое свидание. У него всего 150 руб., которые он все решил потратить на розы (товар Y) и пирожные (товар X). Цена одной розы 30 руб., а одного пирожного – 15 руб.</p> <p>А) Запишите уравнение бюджетной линии для Дениса.</p> <p>Б) Постройте на графиках бюджетную линию Дениса и схематично изобразите кривую безразличия, определяющую тот набор цветов и пирожных, который, скорее всего, купит Денис, рассмотрев 2 ситуации.</p> <p>Ситуация 1. Денис ориентируется на свои предпочтения: сам он большой сладкоежка, но знает, что на свидание принято ходить с цветами.</p> <p>Ситуация 2. Денис ориентируется только на предпочтения Кати, которая обожает цветы и очень беспокоится о стройности своей фигуры.</p>
----	---

10.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и / или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в Положениях «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

## 11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

**Целью дисциплины «Поведение потребителей»** является формирование у студентов профессиональной подготовки в области изучения исторических основ возникновения наук о поведении человека, о существующих моделях и о наиболее значимых теориях, знать содержание, роль и значение поведения потребителей в профессиональной деятельности.

### Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

#### Планируемые результаты при освоении обучающимся лекционного материала:

- получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;
- получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;
- развитие профессионально–деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.
- появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;
- получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;
- научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходиться к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);
- получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

**Структура предоставления лекционного материала по дисциплине «Поведение потребителей»:** формулировка темы лекции; указание основных изучаемых разделов или

вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение; изложение вводной части; изложение основной части лекции; краткие выводы по каждому из вопросов; заключение; рекомендации.

### **Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий**

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающемуся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

- закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;
- развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;
- овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;
- выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;
- обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Функции практических занятий:

- познавательная;
- развивающая;
- воспитательная.

По характеру выполняемых обучающимся заданий по практическим занятиям подразделяются на:

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления и конкретизации изученного теоретического материала;
- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Они могут проводиться:

- в интерактивной форме (решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), деловая учебная игра, ролевая игра, психологический тренинг, кейс, мозговой штурм, групповые дискуссии);
- в не интерактивной форме (выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач и другое).

Методика проведения практического занятия может быть различной, при этом важно достижение общей цели дисциплины.

### **Требования к проведению практических занятий**



Формами организации практических занятий в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения являются: решение типовых задач; занятия с решением ситуационных задач; занятия по моделированию реальных задач; деловые игры; ролевые игры; игровое проектирование; выездные занятия (в организации, учреждения) со специальными заданиями; занятия-конкурсы.

Типичными структурными элементами практического занятия являются: вводная часть, основная часть, заключительная часть.

Вводная часть обеспечивает подготовку студентов к выполнению заданий работы. В ее состав входят: формулировка темы, цели и задач занятия, обоснование его значимости в профессиональной подготовке студентов; рассмотрение связей данной темы с другими темами курса; изложение теоретических основ работы; характеристика состава и особенностей заданий работы и объяснение подходов (методов, способов, приемов) к их выполнению; характеристика требований к результату работы; вводный инструктаж по технике безопасности при эксплуатации технических средств; проверка готовности студентов к выполнению заданий работы; пробное выполнение заданий под руководством преподавателя; указания по самоконтролю результатов выполнения заданий студентами.

Основная часть предполагает самостоятельное выполнение заданий студентами. Может сопровождаться: дополнительными разъяснениями по ходу работы; устранением трудностей при выполнении заданий работы; текущим контролем и оценкой результатов работы; поддержанием в рабочем состоянии технических средств; ответами на вопросы студентов.

Заключительная часть содержит: подведение общих итогов (позитивных, негативных) занятия; оценку результатов работы отдельных студентов; ответы на вопросы студентов; выдачу рекомендаций по улучшению показателей работы и устранению пробелов в системе знаний и умений студентов; сбор отчетов студентов по выполненной работе для проверки преподавателем; изложение сведений о подготовке к выполнению следующей работы, в частности, о подлежащей изучению учебной литературе.

Вводная и заключительная части практического занятия проводятся фронтально. Основная часть выполняется каждым студентом индивидуально.

## **Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы**

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Тематика рефератов по дисциплине «Поведение потребителей»:

1. Изучение поведения потребителей
2. Изучение и моделирование поведения потребителей
3. Запоминаемость прямой рекламы и Product Placement как способа воздействия на потребительское поведение
4. Внутренние факторы в поведении потребителей
5. Влияние рекламы на потребительское поведение
6. Цена как фактор потребительского поведения
7. Модель потребительского поведения
8. Потребности и рынок. Теория потребительского поведения
9. Поведение покупателей и принятие решения о покупке
10. Влияние на поведение покупателя с целью увеличения объем продаж и прибыли
11. Покупательское поведение и жизненный цикл товара

Литература для выполнения рефератов указана в перечне рекомендуемой литературы. Дополнительные сведения: задание на реферат выдаётся на первом занятии; реферат выполняется в объеме 20 страниц, на бумаге формата А-4, 14 шрифтом, полуторным интервалом, выравнивание по ширине, защита реферата происходит в устной форме.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся являются: учебно-методический материал по дисциплине.



## **Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

– зачет – это форма оценки знаний, полученных обучающимся в ходе изучения учебной дисциплины в целом или промежуточная (по окончании семестра) оценка знаний обучающимся по отдельным разделам дисциплины с аттестационной оценкой «зачтено» или «не зачтено».

Система оценок при проведении промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с требованиями Положений «О текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов ГУАП, обучающихся по программы высшего образования» и «О модульно-рейтинговой системе оценки качества учебной работы студентов в ГУАП».

## Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения	Содержание изменений и дополнений	Дата и № протокола заседания кафедры	Подпись зав. кафедрой 82
 Рудакова Л.В. 19.05.2020	Актуализация перечня литературы	20 мая 2020 протокол № 11	 Будагов А.С.