

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

(наименование дисциплины)

Направление подготовки (специальность)	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) подготовки	Маркетинг
Цель освоения дисциплины	Целью освоения дисциплины «Поведение потребителей» является подготовка квалифицированных специалистов, обладающих профессиональными знаниями, умениями и навыками, обеспечивающими эффективное управление сбытовой деятельностью коммерческой фирмы.
Общая трудоемкость дисциплины	4 зачетных единиц, 144 часа
Форма промежуточной аттестации	Курсовая работа Экзамен
Краткое содержание дисциплины:	Управление покупательским поведением как инструмент коммерческой эффективности Сегментирование потребительского рынка Сегментирование рынка промышленных товаров Процесс принятия решения о покупке Внешние факторы, влияющие на поведение потребителей Внутренние факторы, влияющие на поведение потребителей Консьюмеризм и моральная ответственность Маркетинг взаимоотношений с потребителем

Аннотацию рабочей программы составил Марченко А.А. доцент кафедры МНиМР

(ФИО, должность, подпись)

30.08.2022г.