

Спецификација предмета за књигу предмета

Студијски програм		Менаџмент продаје		
Изборно подручје (модул)				
Врста и ниво студија		Основне струковне студије, први ниво		
Назив предмета		ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА		
Наставник (за предавања)		Ристић, М. Зоран		
Наставник/сарадник (за вежбе)		Ристић, М. Зоран		
Наставник/сарадник (за ДОН)				
Број ЕСПБ		5	Статус предмета (обавезни/изборни)	
Услов				
Циљ предмета		Циљ предмета је да студент стекне неопходна знања о понашању потрошача, чиниоцима који утичу на понашање потрошача, о потенцијалним и реалним потрошачким групама, о карактеристикама процеса прерастања потенцијалних у стварне потрошаче, о методама истраживања тржишта и понашања потрошача, објективним могућностима утицаја произвођача и трговаца, односно појединих делова пословних система на понашање		
Исход предмета		темељ за трајно и систематско проширивање и унапређивање својих професионалних и стручних капацитета у области понашања потрошача, своје способности разумевања и анализе чинилаца који утичу на понашање потрошача, механизме утицаја на понашање потрошача, коришћења понашања потрошача као корективног фактора прилагођавања структуре производње и понуде и анализе понашања потрошача као интегралног дела тржишне		
Садржај предмета				
Теоријска настава		<p>Теоријско/практична настава</p> <ul style="list-style-type: none"> • Појам, настанак и развој Понашања потрошача као примењене научне дисциплине • Понашање потрошача као саставни део пословне и тржишне стратегије предузећа • Потенцијални и реални потрошачи • Критеријуми за класификацију потрошача • Карактеристике појединих група потрошача и повезаност са социјалном структуром друштва • Анализа појединих група чинилаца који утичу на понашање потрошача • Природни чиниоци који утичу на понашање потрошача 		
Практична настава (вежбе, ДОН, студијски истраживачки рад)				
Литература				
1		Маринковић, Д.: Понашање потрошача – студијски материјал, Међународна виша стручна		
2		Ракић, Б.: Понашање потрошача, Универзитет Мегатренд, Београд, 2005.		
3		Маричић, Г.: Понашање потрошача, Савремена администрација, Београд, 1996.		
4		Миленовић, Б.: Истраживање понашања потрошача; Институт за унапређивање робног		
5		Engel J. F., Blackwell, R. D., Miniard, P. W.: Consumer Behaviour, sixth edition, The Druden Press,		
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања	Вежбе	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
2	4			
Методе извођења наставе		Интерактивна предавања и вежбе		
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе		поена	Завршни испит	поена
активност у току предавања		10	писмени испит	20
практична настава		10	усмени испит	20
колоквијуми		20		
семинари		20		