

Спецификација предмета за књигу предмета

Студијски програм		Пословна економија		
Изборно подручје (модул)				
Врста и ниво студија		Мастер академске студије		
Назив предмета		Понашање потрошача		
Наставник (за предавања)				
Наставник/сарадник (за вежбе)				
Наставник/сарадник (за ДОН)				
Број ЕСПБ	9	Статус предмета (обавезни/изборни)	изборни	
Услов				
Циљ предмета	Циљ предмета је проучавање потрошача као појединаца и као чланова заједнице, са тежњом да се открију фактори који утичу на њихово понашање.			
Исход предмета	Исход предмета је знање које помаже студенту не само да идентификује кључне факторе понашања потрошача, већ и да предвиди одлуке које ће потрошач донети у процесу куповине. Резултати које пружа истраживање понашања потрошача су основа за креирање маркетиншких стратегија.			
Садржај предмета				
Теоријска настава	Теоријска настава Потрошач у маркетинг истраживањима Истраживање потреба и мотива потрошача Детерминанте понашања потрошача Социолошка истраживања потрошача Психолошка и мотивациона истраживања потрошача Одлучивање потрошача о куповини Потрошач у окружењу			
Практична настава (вежбе, ДОН, студијски истраживачки рад)	Анализа студија случајева, дискусија, анализа практичних проблема, групни рад.			
Литература				
1	Бранко Маричић, Понашање потрошача, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2008.			
2	Барру Ј. Бабин, Понашање потрошача. ДатаСтатус, 2012.			
3				
Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године				
Предавања	Вежбе	ДОН	Студијски истраживачки рад	Остали часови
2	2			
Методе извођења наставе	Предавања- упознавање студената са градивом и анализа примера из праксе Вежбе- допунско појашњење градива, дискусије, појединачни и групни рад студената на решавању примера из праксе			
Оцена знања (максимални број поена 100)				
Предиспитне обавезе	поена	Завршни испит		поена
активност у току предавања	5	писмени испит		
практична настава	5	усмени испит		50
колоквијуми	40			
семинари				