ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ

Кафедра менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій

ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення кафедри
менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій
«27» серпня 2024 року,
протокол № 1.

Завідувачка кафедри, кандидатка економічних наук, доцентка

_____ Наталія ЗАХАРКЕВИЧ

«27» серпня 2024 року

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА»
для підготовки на першому освітньому рівні здобувачів ступеня бакалавра зі спеціальності 073 Менеджмент галузі знань 07 Управління та адміністрування

РОЗРОБНИК
Доцент кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій, кандидат економічних наук, доцент

_____ Андрій КОРЮГІН
«23» серпня 2024 року

ПОГОДЖЕНО
Деканеса факультету управління та економіки, кандидатка економічних наук, доцентка

_____ Тетяна ТЕРЕЩЕНКО
«27» серпня 2024 року

м. Хмельницький
2024

Освітньо-професійна програма «Бакалавр менеджменту»
Спеціальність 073 Менеджмент
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
(**https://www.univer.km.ua/pro-universytet/fakultety/fakultet-upravlinnya-ta-ekonomiky**)

Назва навчальної дисципліни	**ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА**
Викладач	Лекції, семінарські заняття, консультації: Корюгін Андрій Валерійович (http://www.univer.km.ua/kafedra.php?kafid=16&w=sklad), доцент кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій, кандидат економічних наук, доцент.
Контактна інформація та науковий профіль викладача	**Andrei_Korugin@ukr.net** **a_korugin@univer.km.ua** **Профіль у наукових базах даних:** 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 споживача»: tcsmlz3v Електронна бібліотека: http://elibrary.univer.km.ua/index.php
Консультації	Офлайн консультації: навчальний корпус №2, пров. Володимирський, 12, кафедра менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій Корюгін Андрій Валерійович: понеділок з 14.00 до 15.20; Онлайн консультації: за попередньою домовленістю електронною поштою та Google meet у робочі дні з 9.00 до 17.00 Консультації до заліку: напередодні заліку згідно із затвердженим розкладом.

Опис навчальної дисципліни

Програмні компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни	**Загальні компетентності:** **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. **Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:** **СК 1.** Здатність визначати та описувати властивості і характеристики організації. **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.
Програмні результати навчання	**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.
Місце дисципліни в логічній схемі	Вибіркова навчальна дисципліна; курс навчання – четвертий, семестр сьомий. Дисципліна вивчається після таких навчальних дисциплін: ЗПО 7. Психологія, ППО 17 Маркетинг, ППО 18 Соціальна відповідальність та етика бізнесу. Знання цієї навчальної дисципліни слугуватимуть базою для подальшого вивчення дисциплін: Не передбачено.
Обсяг навчальної дисципліни	3,0 кредитів ЄКТС / 90 годин, у тому числі самостійної роботи – 80 годин, лекційних –6 годин, семінарських – 4 години.
Форма навчання	Заочна.
Тижневе навантаження	6,1 години (1,7 годин аудиторних занять згідно розкладу, 4,4 години самостійної роботи у міжсесійний період).
Мова викладання	Українська.
Формат вивчення навчальної дисципліни	Офлайн/онлайн: семінарські заняття, консультації, залік. Онлайн/офлайн: лекції, консультації. Для осіб з особливими освітніми потребами, у разі необхідності, розробляється індивідуальний формат вивчення навчальної дисципліни.
Необхідне обладнання	Мультимедійний проєктор, комп'ютер

Зміст навчальної дисципліни та організація поточного та підсумкового контролю

Години (лек. / сем. / СРС)	Тема	Методи навчання та форми поточного контролю	Максимальна кількість балів
2/2/6	Поведінка споживачів в умовах економічно-го обміну	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,7 Семінарське заняття – 5 СРС – 3,0
0/0/10	Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – СРС – 5,0
0/0/10	Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – СРС – 5,0
2/2/6	Процес прийняття рішення індивідуальним споживачем	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,6 Семінарське заняття – 5 СРС – 3,0
2/0/8	Процес прийняття рішення індустріальним споживачем	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,7 Семінарське заняття – СРС – 4,0
0/0/10	Поведінкова реакція покупців	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – СРС – 5,0

	0/0/10	Маркетингові інструменти впливу на реакцію споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – СРС – 5,0
	0/0/10	Кількісні дослідження поведінки споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – СРС – 5,0
	0/0/10	Якісні дослідження поведінки споживачів	Тести, задачі, презентації, дискусійні питання, індивідуальні завдання.	Лекція – 1,1 Семінарське заняття – СРС – 5,0

Рекомендовані джерела для вивчення навчальної дисципліни	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. 2. Виноградова О.В. Поведінка споживачів. Практикум. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2020. 78 с. 3. Городняк І.В. Поведінка споживача: навч. пособник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с. 4. Замкова Н.Л., Поліщук І.І., Буга Н.Ю., Соколюк К.Ю. Поведінка споживачів: Навчальний посібник. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 200 с. 5. Ларіна Я.С., Рябчик А.В Поведінка споживача. К.: Академвидав, 2014. 300 с. 6. Муштай В.А., Лишенко М.О. Поведінка споживача: Навч. посіб. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2020. 240 с. 7. Окландер М. А., Жарська І.О. Поведінка споживача.: навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 208 с. 8. О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян Поведінка споживачів: Навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2008. 176 с. 9. Пахуча Е.В. Поведінка споживача: конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 075 «Маркетинг». Державний біотехнологічний університет. Х., 2023. 126 с. 10. Поведінка споживачів на промисловому ринку: Робочий зошит [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма «Промисловий маркетинг» / Зозульов О.В., Царьова Т.О.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2019. 77 с.
Методи навчання та форми поточного контролю	*Методи навчання та форми поточного контролю, порядок накопичення балів визначені у робочій програмі та навчально-методичних матеріалах навчальної дисципліни «Поведінка споживача» (розміщені у бібліотеці університету (http://elibrary.univer.km.ua/index.php)* Під час лекційних занять застосовуються: 1) традиційний усний виклад змісту теми; 2) створення проблемних ситуацій; 3) слайдова презентація; 4) експрес-опитування, діалог, дискусія; 5) методи активного слухання та методи зворотного зв'язку. На семінарських та практичних заняттях застосовуються: 1) дискусійне обговорення проблемних питань; 2) вирішення ситуаційних завдань та кейсів із застосуванням сучасних інформаційних технологій; 3) методи активного слухання, диференціації та методи рефлексії. Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни може проводитися у формах:

	1) усне або електронне (у тому числі тестове) бліц-опитування студентів щодо засвоєння матеріалу; 2) усне або електронне (у тому числі тестове) опитування на семінарських заняттях; 3) виконання практичних завдань із застосуванням сучасних інформаційних технологій; 4) вирішення розрахункових завдань; 5) захист підготовленої презентації.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Перескладання лекцій та семінарських занять відбувається у порядку, визначеному Положенням про організацію освітнього процесу у ХУУП, затвердженим рішенням вченої ради від 05.07.2016 р., протокол № 16, введеним в дію наказом від 08.06.2016 р. № 359/16 (в редакції рішення вченої ради ХУУП імені Леоніда Юзькова від 28 серпня 2020 року, протокол № 1, з 01 вересня 2020 року, наказ ХУУП імені Леоніда Юзькова від 28 серпня 2020 року № 312/20) (http://www.univer.km.ua/studentu/ofis-studenta/ofis-studenta). Перескладання лекції: виконання завдання за темою пропущеної лекції Перескладання семінарських занять: виконання тестових завдань, розміщених за кожною темою у Google класі «Поведінка споживача»: (код приєднання: tcsmlz3v).
Підсумковий контроль	Питання для підсумкового контролю наведені у навчально-методичних матеріалах дисципліни «Поведінка споживачів» (у Google класі «Поведінка споживача» (код приєднання: tcsmlz3v) та в електронній бібліотеці університету (http://elibrary.univer.km.ua/index.php).
Критерії оцінювання	1. Положення про організацію освітнього процесу у ХУУП, затверджене рішенням вченої ради від 29.05.2017 р., протокол № 14, введене в дію наказом від 06.06.2017 р. № 279/17, зі змінами від 2020 року (http://www.univer.km.ua/studentu/ofis-studenta/ofis-studenta). 2. Положення про систему рейтингового оцінювання результатів освітньої діяльності здобувачів вищої освіти у Хмельницькому університеті управління та права, введене в дію наказом від 19.02.2019 р. № 74/19 (http://www.univer.km.ua/studentu/ofis-studenta/ofis-studenta).
Порядок отримання додаткових балів	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».
Політика академічної доброчесності	Розділ «Етика, академічна доброчесність та антикорупційна політика» на сайті Університету (https://univer.km.ua/pro-universytet/etyka-akademichna-dobrochesnist-ta-antykoruptsiyna-polityka-0)
Політика врегулювання конфліктів	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 (https://www.univer.km.ua/sites/default/files/Вакант%20пос/Акад%20доброч/Etichniy_kodeks.pdf).
Зворотній зв'язок	1) Під час аудиторних занять, консультацій. 2) За допомогою анкетування після завершення вивчення навчальної дисципліни, регулярних анкетувань студентів, що проводяться в університеті.

Обліковий обсяг 0,3 ум.др.арк.