

Однесување на потрошувачите

| Предметна програма од втор циклус студии | | | | |
|--|--|---|---|----------------|
| 1. | Наслов на наставниот предмет | Однесување на потрошувачите | | |
| 2. | Код | МКТ 542 | | |
| 3. | Студиска програма | Маркетинг | | |
| 4. | Организатор на студиската програма (единица, односно институт, катедра, оддел) | Економски факултет - Скопје | | |
| 5. | Степен (трет циклус) | Втор циклус | | |
| 6. | Академска година/семестар | Прва година / втор семестар | 7. | Број на ЕКТС |
| | | | | 6 |
| 8. | Наставник | Проф. д-р Снежана Ристевска – Јовановска | | |
| 9. | Предуслови за запишување на предметот | Завршен прв циклус на студии со најмалку 240 кредити | | |
| 10. | Цели на предметната програма (компетенции): 1. Да го осознаат значењето на процесот на управување со односите со потрошувачите 2. Да ги осознаат фазите на процесот на донесување на одлука за купување и нивното значење во процесот на креирање на стратегијата за настап на пазарот 3. Да ги осознаат детерминантите кои влијаат на процесот на донесување на одлука за купување 4. Правилно да ги користат резултатите од истражувањето на однесувањето на потрошувачите 5. Запознавање на правата на потрошувачите 6. Запознавање со конзumerизмот како движење за заштита на потрошувачите | | | |
| 11. | Содржина на предметната програма: 1. Основни поими за однесувањето на потрошувачите 2. Теории и модели за објаснување на однесувањето на потрошувачите 3. Истражувачки методи за проучување на однесувањето на потрошувачите 4. Психолошки детерминанти на однесувањето на потрошувачите 5. Социолошки детерминанти на потрошувачкото однесување 6. Економски детерминанти на потрошувачкото однесување 7. Процес на донесување на одлука за купување 8. Процес на донесување на одлука за купување на пазарот за производно-услужна потрошувачка 9. Конзumerизам како движење за заштита на потрошувачите. | | | |
| 12. | Методи на учење: Интерактивни предавања со презентации, проектирање на филмови и спотови, гостин предавач, тимски проектни задачи – презентации на примери од практиката, консултативна настава, семинари | | | |
| 13. | Вкупен расположлив фонд на време | 6 ЕКТС x 30 часови = 180 часови | | |
| 14. | Распределба на расположливо време | 24+16+40+10+90 = 180 часови | | |
| 15. | Форми на наставните активности | 15.1. | Предавања-теоретска настава | 24 часови |
| | | 15.2. | Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа | 16 часови |
| 16. | Други форми на активности | 16.1. | Проектни задачи | 40 часови |
| | | 16.2. | Самостојни задачи | 10 часови |
| | | 16.3. | Домашно учење | 90 часови |
| 17. | Начин на оценување | 60+30+10 = 100 бода | | |
| | 17.1. | Тестови | 60 бодови | |
| | 17.2. | Семинарска работа/проект (презентација: писмена и усна) | 30 бодови | |
| | 17.3. | Активност и учество | 10 бодови | |
| 18. | Критериуми за оценување (бодови/оценка) | помалку од 60 бода | | 5 (пет) (F) |
| | | од 61 до 68 бода | | 6 (шест) (E) |
| | | од 69 до 76 бода | | 7 (седум) (D) |
| | | од 77 до 84 бода | | 8 (осум) (C) |
| | | од 85 до 92 бода | | 9 (девет) (B) |
| | | од 93 до 100 бода | | 10 (десет) (A) |
| 19. | Услов за потпис и полагање на завршен испит | Реализирани активности од точка 15 и 16 | | |
| 20. | Јазик на кој се изведува наставата | Македонски јазик | | |

| | | | | | |
|-------|---|--|--|--|--------|
| 21. | Метод на следење на квалитетот на наставата | Интерна евалуација и анкета | | | |
| 22. | ЛИТЕРАТУРА | | | | |
| 22.1. | Задолжителна литература | | | | |
| | Ред. број | Автор | Наслов | Издавач | Година |
| | 1. | Снежана, Ристевска Јовановска | Однесување на потрошувачите, 3 и | Скопје | 2013 |
| 22.2. | Дополнителна литература | | | | |
| | Ред. број | Автор | Наслов | Издавач | Година |
| | 1. | Michael R. Solomon | Consumer behavior, A European perspective, paperback | Publisher:Prette Hall | 2010 |
| | 2. | Снежана Ристевска Јовановска; Б.Јаковски | Однесување на потрошувачите,8 /е | Скопје | 2008 |
| | 3. | Блекбел Р | Однесување на потрошувачите | Превед. книги подарок од Влада на Р.М. | 2009 |