

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.06.2024 14:30:07
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление потребительским поведением

| | |
|---|------------------------------|
| Уровень образования | Бакалавриат |
| Направление подготовки | 38.03.02 Менеджмент |
| Профиль | Маркетинг и бренд-менеджмент |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года 6 месяцев |
| Форма обучения | Очно-заочная |

Учебная дисциплина «Управление потребительским поведением» изучается в девятом семестре.

Курсовая работа/курсовой проект – не предусмотрены.

1.1. Форма промежуточной аттестации: зачет

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Управление потребительским поведением» относится к элективным дисциплинам в части дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений.

1.3. Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине

Целями изучения дисциплины «Управление потребительским поведением» являются:

- изучение понятий «потребительское поведение», «лояльность потребителей», «анализ потребительского поведения», «управление потребительским поведением» как основ изучения, анализа и управления потребительским поведением; изучение методов, подходов и инструментов анализа потребностей потребителей для формирования программ поддержания лояльности целевых групп, а также для реализации маркетинговых программ;

– формирование навыков научно-теоретического подхода к решению задач профессиональной направленности и практического их использования в дальнейшей профессиональной деятельности;

– формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции |
|---|---|
| ПК-4 Способен реализовывать маркетинговые программы с использованием инструментария бренд-менеджмента и маркетинга, направленного на формирование программ лояльности потребителей | ИД-ПК-4.3 Формирование программ поддержания лояльности целевых групп покупателей и потребителей |
| ПК-5 Способен реализовывать мероприятия по формированию репутации бренда, идентифицировать и оценивать сопутствующие маркетинговым мероприятиям риски. | ИД-ПК- 5.1 Организация мероприятий по формированию репутации бренда с представлением вероятных последствий принятия управленческих решений |

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

| | | | | |
|----------------------------------|---|-------------|----|-------------|
| по очно-заочной форме обучения – | 3 | з.е. | 96 | час. |
|----------------------------------|---|-------------|----|-------------|