

Tárgytematika / Course Description

Fogyasztói magatartás

LGB_SV022_1

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Eisingerné dr. Balassa Boglárka

Félév / Semester: 2018/19/2

Beszámolási forma /

Assesment: Vizsga

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 15/0/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

1. A tantárgy szerepe a szakképzés céljának megvalósításában:

A fogyasztói magatartáskutatás, mint interdiszciplináris tudományág megismertetése a hallgatókkal. A fogyasztói magatartást befolyásoló társadalmi-kulturális és egyéni pszichológiai tényezők felvázolása, a vásárlási döntési folyamat különböző modelljeinek bemutatása, értelmezése. A hallgatók gyakorlati példákon keresztül is megtapasztalják a fogyasztói magatartással kapcsolatos kutatások jelentőségét, eredményeit.

2. A tantárgy témájának szakmai háttere, indokoltsága:

A fogyasztói magatartás ismeretanyagának elsajátítása és ismerete elengedhetetlenül fontos a helyes vállalati marketingdöntések meghozatala szempontjából. A vásárlói magatartás modelljei, valamint a belőlük nyerhető információs bázis elengedhetetlenül fontos a mai kor vállalkozásának. A különböző módszerek alkalmazásával, valamint elhelyezésével a vállalati struktúrában a hallgatók képesek lesznek arra, hogy eligazodjanak a fogyasztókat motiváló tényezők összefüggésrendszerében. Az elméleti ismeretanyagot különböző, a gyakorlati életben fellelhető példák teszik még érdekesebbé, melyeken keresztül a hallgatók megbizonyosodhatnak a tudományág gyakorlati jelentőségéről.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

4. A tananyag tartalma oktatási hétre bontva:

Időszak A feldolgozandó tananyag témája

1. hét Bevezetés a fogyasztói magatartás kutatásba, mint interdiszciplináris tudományágba
2. hét A kultúra és az értékek
3. hét Társadalmi szerkezet, életstílus
4. hét A csoport és a referenciacsoport
5. hét Család és háztartás
6. hét A percepció
7. hét Tanulási elméletek
8. hét Motiváció

- 9. hét Személyiség
 - 10. hét Az attitűd
 - 11. hét A vásárlási döntési folyamat
 - 12. hét Vásárlói magatartás modelljei
 - 13. hét Etnikai marketing
 - 14. hét Posztmodern irányok a fogyasztói magatartásban
-

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESMENT'S METHOD

6. Félévközi hallgatói munka:

A féléves aláírás feltétele:

a beadandó feladat elkészítése, gyakorlati órákon való részvétel
(maximálisan megengedhető hiányzás 2 óra)

Zárthelyi, vizsga

Beadandó feladat 30 pont

Prezentáció 10 pont

Írásbeli vizsga 60 pont (min. 31 pont kell az érvényes jegyhez)

Az értékelés módja

A fenti feladatokra, számonkérésre adott pontszám alapján:

0 - 50 pont elégtelen

51 - 65 pont elégséges

66 - 80 pont közepes

81 - 90 pont jó

91 - 100 pont jeles

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Kötelező irodalom:

Hofmeister-Tóth Ágnes (2008): Fogyasztói magatartás alapjai, Aula Kiadó

Ajánlott irodalom, válogatott fejezetek a következő művekből:

Töröcsik Mária (2006): Fogyasztói magatartástrendek, Akadémiai Kiadó

Töröcsik Mária (2007): Vásárlói magatartás, Akadémiai Kiadó