

УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ  
 ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ  
 БРОЈ: 2750/XXI-2)  
 ДАТУМ: 29.09.2017. год.  
 Крагујевац

**ПРОГРАМ РАДА СА ДИНАМИКОМ ИЗВОЂЕЊА НАСТАВЕ  
 НА НАСТАВНОМ ПРЕДМЕТУ ОСНОВНИХ АКАДЕМСКИХ СТУДИЈА**

Студијски програм/студијски програми: Пословна Економија и менаџмент (Модули: Маркетинг, Туризам и хотелијерство)				
Врста и ниво студија: основне академске студије				
<b>Назив предмета: ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА</b>				
<b>Наставник (Презиме, средње слово, име): Вељко Р. Маринковић</b>				
Статус предмета (на којим смеровима): Обавезан на модулима Маркетинг и Туризам и хотелијерство				
Број ЕСПБ: 7				
Услов:				
<b>Циљ предмета</b> Циљ предмета је проучавање потрошача као појединаца и као чланова заједнице, са тежњом да се открију фактори који утичу на њихово понашање. У оквиру предмета анализира се поступак истраживања понашања потрошача, утицај социолошких и психолошких фактора на понашање потрошача, као и доношење одлука потрошача у процесу куповине. Разматрају се и разлике између финалних потрошача и пословних купаца.				
<b>Исход предмета</b> 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 и обезбеђење сатисфакције и лојалности потрошача. Савладавањем материје, студент се оспособљава за конципирање студије из области истраживања потрошача.				
<b>Садржај предмета</b> 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 Мотиви и понашање пословног купца  Практична настава: Вежбе: презентација резултата студија из области истраживања понашања потрошача, студијски истраживачки рад, студије случаја, фокус групе.				
<b>Литература (Назив и број страна):</b> Бранко Маричић, Понашање потрошача, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2011.				
<b>Број часова активне наставе</b>				
Предавања: 45	Вежбе: 2	Други облици наставе:	Студијски истраживачки рад	Остали часови
<b>Методe извођења наставе:</b> Предавања- упознавање студената са градивом и анализа примера из праксе Вежбе- дискусије, допунско појашњење градива, презентација резултата студија из области истраживања понашања потрошача, дискусија; 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 поена
колоквијум-и	30		
семинар-и	10		

ДИНАМИКА ИЗВОЂЕЊА НАСТАВЕ ПО ТЕМАТСКИМ ЦЕЛИНАМА			
ТЕМАТСКА ЦЕЛИНА	ДАТУМ ОБРАДЕ (РАДНА НЕДЕЉА)		Литература (од-до стр.)
	Предавања	Вежбе	
1. Упознавање студената са градивом и предиспитним обавезама; Улога истраживања понашања потрошача у маркетинг истраживањима; Дефинисање и врсте потрошача; Типови понашања у куповини, обухват и нивои анализе понашања потрошача	I	I	3-36
2. Разлози истраживања понашања потрошача; Стратегије истраживања потрошача; Поступак истраживања понашања потрошача,	II	II	38-63; 76-80; 80-90
3. Детерминанте понашања потрошача; Социолошка истраживања потрошача	III	III	149-155 207-214; 220-227; 251-254; 259-263; 265-274
4. Социолошка истраживања потрошача	IV	IV	277-283; 285-290; 313-321
5. Мотивациони процес потрошача	V	V	105-113; 118-123; 127-135; 137-140
6. Перцепција, учење, личност потрошача	VI	VI	335-341; 369-373; 376-380; 387-397
7. Колоквијум	VII	VII	
8. Ставови потрошача	VIII	VIII	399-404; 406-409; 414-420
9. Мотивациона истраживања	IX	IX	426-437
10. Одлучивање потрошача о куповини	X	X	453-471; 484-489; 495-498; 500-501
11. Мотиви и понашање пословног купца	XI	XI	519-531; 534-537; 545-550; 552-554; 557-560
12. Сатисфакција и лојалност потрошача	XII	XII	471-484
13. Колоквијум	XIII	XIII	
14. Студија случаја	XIV	XIV	
15. Студија случаја	XV	XV	
<b>НАЧИН ПОЛАГАЊА ИСПИТА</b> (писмено и/или усмено)	Усмено		

I КОЛОКВИЈУМ (Литература од-до стр.)	105-113; 118-123; 127-135; 137-140; 207-214; 220-227; 251-254; 259-263; 265-274; 277-283; 285-290; 313-321; 335-341; 369-373; 376-380; 387-397
II КОЛОКВИЈУМ (Литература од-до стр.)	399-404; 406-409; 414-420; 426-437; 453-471; 484-489; 495-498; 500-501; 519-531; 534-537; 545-550; 552-554; 557-560.
БРОЈ КАБИНЕТА И ВРЕМЕ ПРИЈЕМА ПРЕДМЕТНИХ ПРОФЕСОРА	Д 205 Понедељак 10-12
БРОЈ КАБИНЕТА И ВРЕМЕ ПРИЈЕМА ПРЕДМЕТНИХ АСИСТЕНАТА	
БРОЈ ТЕЛЕФОНА И Е-МАИЛ ПРЕДМЕТНИХ ПРОФЕСОРА	vmarinkovic@kg.ac.rs 034 303 525
БРОЈ ТЕЛЕФОНА И Е-МАИЛ ПРЕДМЕТНИХ АСИСТЕНАТА	

**Достављено:**

- Продекану за наставу
- Студентској служби
- Архиви Већа

