

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



Навчально-науковий інститут економіки,
управління, права та інформаційних технологій

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ

Освітньо-професійна програма Маркетинг
спеціальність 075 Маркетинг
галузь знань 07 Управління та адміністрування
освітній ступінь бакалавр

Розробник:
Даниленко Вікторія –
доцент кафедри маркетингу,
к.е.н., доцент



Гарант ОПП:
Терещенко Іван –
доцент кафедри маркетингу,
к.е.н., доцент



Полтава
2022 р.

Опис навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	Поведінка споживачів
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	<i>обов'язкова дисципліна загальної підготовки</i>
Назва структурного підрозділу	Кафедра маркетингу
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	Викладач: Даниленко Вікторія, к.е.н., доцент Контакти: ауд. 462 (навчальний корпус № 4) e-mail: viktorii.danylenko@pdaa.edu.ua тел. 0669089325 сторінка викладача https://www.pdaa.edu.ua/people/danylenko-viktoriya-ivanivna
Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський) рівень</i>
Спеціальність Освітня програма	075 Маркетинг Маркетинг
Попередні умови для вивчення навчальної дисципліни	<i>Базові знання з «Економічна теорія», «Інфраструктура товарного ринку»,</i>

Опис дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни: Формування у здобувачів вищої освіти базових знань та вироблення практичних навичок із дослідження поведінки споживачів.

Компетентності:

загальні:

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

спеціальні (фахові):

ФК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

ФК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

ФК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

ФК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

ФК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Програмні результати навчання:

ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Поведінка споживачів в умовах економічного обміну.

Тема 2. Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів.

Тема 3. Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживачів.

Тема 4. Процес прийняття рішення індивідуальним та індустріальним споживачем.

Тема 5. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів.

Тема 6. Поведінкова реакція покупців.

Тема 7. Кількісні та якісні дослідження поведінки споживачів.

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назва тем	Кількість годин			
	усього	у тому числі		
		л	п	с.р.
Тема 1. Поведінка споживачів в умовах економічного обміну.	16	4	2	10
Тема 2. Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів.	16	4	2	10
Тема 3. Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживачів.	16	4	2	10
Тема 4. Процес прийняття рішення індивідуальним та індустріальним споживачем.	16	4	2	10
Тема 5. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів.	16	4	2	10
Тема 6. Поведінкова реакція покупців.	21	4	2	15
Тема 7. Кількісні та якісні дослідження поведінки споживачів.	19	2	2	15
Усього годин	120	26	14	80

Політика оцінювання

1. Академічна доброчесність:

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

2. Дедлайни та перескладання:

Практичні завдання, завдання зі самостійної роботи, які здаються з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-30%). Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.

3. Система оцінювання:

Форми контролю результатів навчання

Програмні результати навчання	Форми контролю					Разом
	Виконання завдань на практичних заняттях	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Реферат	Презентація	
ПРН 5	8	8	12	8	14	50
ПРН 14	8	8	12	8	14	50
Разом	16	16	24	16	28	100

Форма проведення семестрового контролю для здобувачів вищої освіти згідно з робочим та навчальним планом – залік.

Шкала та критерії оцінювання виконання практичного завдання

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
2	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
	осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
0-1	відповідь недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та показує неповноту засвоєння результату навчання

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожен правильну відповідь)

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
8	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
4-7	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-3	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
10-14	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації.
5-9	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-4	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (письмове завдання)

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
2-3	вірно розкриті питання самостійної роботи; ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки.
0-1	ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні.

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	Виконання практ. завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Реферат	Презентація	
Тема 1. Поведінка споживачів в умовах економічного обміну.	2	2	3			7
Тема 2. Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів.	2	2	3			7
Тема 3. Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживачів.	2	2	3			7
Тема 4. Процес прийняття рішення індивідуальним та індустріальним споживачем.	4	4	6			14
Тема 5. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів.	2	2	3			7
Тема 6. Поведінкова реакція покупців.	2	2	3			7
Тема 7. Кількісні та якісні дослідження поведінки споживачів.	2	2	3			7
За будь якою темою на вибір				8	14	22
За будь якою темою на вибір				8	14	22
Разом	16	16	24	16	28	100

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 120 год.

Кількість кредитів 4,0

Форма семестрового контролю залік

Політика навчальної дисципліни:

Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач вищої освіти отримує на занятті 0 балів та зобов'язаний відпрацювати таке заняття.

Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: <https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами

академічної мобільності регламентуються Положенням про академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни:

Презентації.

Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Міжнародний маркетинг: підручник / за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 448 с.

2. Рахман М.С. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. 180 с.

3. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. В. Князева, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська та ін. К. : НАУ, 2019. 164 с.

4. Шталь Т.В. Міжнародний маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 274 с.

5. Samoilyk Iuliia, Borovyk Tatiana, Danylenko Viktoria, Diadyk Tetiana, THE ECONATURAL, ECONOMIC AND MARKETING POTENTIAL OF THE ORGANIC PRODUCTION DEVELOPMENT IN THE WORLD. *Security of the XXI century: national and geopolitical aspects. Issue 3: collective monograph* / in edition I. Markina. Nemoros s.r.o., 2021. P.

6. Iuliia Samoilyk, Tatiana Borovyk, Viktoria Danylenko. THE AGRI-FOOD MARKET CONJUNCTURE UNDER THE ECONOMIC GLOBALIZATION CONDITIONAL: ECONOMIC, MARKETING, ENVIRONMENTAL COMPONENTS. Management of the 21st century: globalization challenges. Issue 3. *Collective monograph*. Nemoros s.r.o. Prague, 2020. P.101-108 <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8439>

7. Дахно І.І., Алієва-Барановська В.М. Зовнішньоекономічна діяльність. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 356 с.

8. Чернишова Л.Л., Величко К.Ю., Козуб В.О., Носач Л.О., Печенка О.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум: навч. посіб. Харків: Видавництво «Форт», 2017. 238 с.

9. Ткаченко А.М., Дідченко О.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч.-метод. посіб. для студентів ВНЗ. Дніпро: ДВНЗ УДХТУ, 2017. 353 с.

10. Дунська А.Р., Жалдак Г.П. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. до вивчення дисципліни для студ. галузі знань 07 Управління та адміністрування, за спеціальністю 073 Менеджмент. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 64 с.

11. Дятлова В.В., Положенцева К.В. Зовнішньоекономічна діяльність України: регіональні особливості, тенденції та напрями розвитку. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 1 (38). С. 73-78.

12. Макарова О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій. Луцьк: ПП «Поліграфія», 2020. 90 с.

Допоміжні

1. Решетнікова О.В., Даниленко В.І., Боровик Т.В. Логістична інфраструктура як стратегічний елемент розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва*: колективна монографія; за ред. О. В. Калашник, Х. З. Махмудова, І. О. Яснолоб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. С. 143-150. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/10777>
2. Решетнікова О.В., Даниленко В.І., Боровик Т.В. Логістика як чинник забезпечення конкурентоспроможності України у сфері зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2021. Т. 26. Вип. 1(86). с. 66-72 URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/10776>
3. Даниленко В.І., Калюжна Ю.П. Основи маркетинг-менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності аграрних підприємств. Менеджмент ХХІ століття: глобалізаційні виклики: монографія / За ред. І.А. Маркіної. Полтава: Видавництво «Сімон», 2017. С. 579-585. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4246>
4. Даниленко В.І., Боровик Т.В., Калюжна Ю.П., Писаренко С.В. Вплив цінової та збутової політики на конкурентоспроможність підприємства в контексті законодавства ЄС. *Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва*: колективна монографія; за ред. О. В. Калашник, Х. З. Махмудова, І. О. Яснолоб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2019. С. 86-93. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/7196>
5. Даниленко В.І., Дядик Т.В., Боровик Т.В. Міжнародна практика забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки. *Теорія та практика управління суб'єктами підприємництва*: колект. моногр. За заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпро: Видавець Біла К.О. 2020. С. 305-314. URL: http://confcontact.com/2020-kolektyvna-monographiya/kolektyvna_monographiya_2020_maket.pdf#page=305
6. Зінчук Т.О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 512 с.
7. Подцерковний О.П. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчально-методичний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання). Одеса: НУ «ОЮА», 2021. 166 с.
8. Кахович О.О., Кахович Ю.О. Мотиви створення спільних підприємств як одного із видів зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2459/1/11kakhovich.pdf>.
9. Назаров Н.К., Бараннік І.О. Економічна безпека експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 5. С. 142-149. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_5_23.
10. Шталь Т.В., Василенко М.В. Сучасні методи обчислення експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. Дніпропетровськ: Дніпропетров. держ. аграрний ун-т: ТОВ «ДКС Центр», 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5373>.

Інформаційні ресурси мережі Інтернет

1. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI(поточна редакція від 15.05.2021 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Офіційний сайт Інкотермс 2020 в Україні. URL: <https://incoterms2020.com.ua/terms>
4. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України URL: www.me.gov.ua
5. Офіційний сайт Національного банку України URL: www.bank.gov.ua
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: www.ukrstat.gov.ua
7. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України <http://sfs.gov.ua/>

8. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua>;
9. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <http://www.mtu.gov.ua/>;
10. Офіційний сайт торгово-промислової палати України. URL: <http://www.ucci.org.ua/ua/main.html>.