

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Российский государственный гуманитарный университет»

(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра теоретической и прикладной экономики

**СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ЭКОНОМИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ / MODERN TRENDS IN
THE ECONOMY OF CONSUMPTION**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

42.04.01 «Реклама и связи с общественностью»

«Брендинг и деловая репутация»

Уровень высшего образования: магистратура

Форма обучения – очная, очно-заочная

РПД адаптирована для лиц

с ограниченными возможностями

здоровья и инвалидов

Москва 2024

Современные тренды экономики потребления / Modern Trends in the Economy of Consumption

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Составитель(и):

К.э.н., доцент, Джавадова Светлана Александровна

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры теоретической и прикладной экономики

№ 6 от 04.04.2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка.....	4
1.1. Цель и задачи дисциплины.....	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине.....	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
2. Структура дисциплины.....	4
3. Содержание дисциплины.....	6
4. Образовательные технологии.....	7
5. Оценка планируемых результатов обучения.....	7
5.1. Система оценивания.....	7
5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине.....	9
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	12
5.3.1. Текущий контроль успеваемости (примеры тестов).....	12
5.3.2. Промежуточная аттестация (примеры тестов).....	15
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	19
6.1. Список источников и литературы.....	19
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».....	19
6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы.....	19
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	20
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.....	20
9. Методические материалы.....	21
9.1. Планы семинарских/ практических/ лабораторных занятий.....	21
Приложения.....	24
Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины.....	24

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины – знакомство слушателей с основными классификационными подходами в построении моделей поведения потребителей, факторами, влияющими на процесс принятия решений, а также с современными трендами экономики потребления.

Задачи дисциплины:

- Изучить механизмы формирования поведения потребителей
- Проанализировать современные тренды экономики потребления
- Освоить методы сбора информации о потребительском поведении
- Дать оценку факторов, влияющих на потребительское поведение

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные методы критического анализа;
- методологию системного подхода;
- содержание основных направлений теории поведенческой экономики;

Уметь:

- выявлять проблемные ситуации, используя методы анализа, синтеза и абстрактного мышления;
- осуществлять поиск решений проблемных ситуаций на основе действий, эксперимента и опыта;
- производить анализ явлений и обрабатывать полученные результаты;
- формировать и аргументированно отстаивать собственную позицию по различным проблемам поведенческой экономики

Владеть:

- технологиями выхода из проблемных ситуаций, навыками выработки стратегии действий;
- навыками критического анализа;
- навыками анализа поведения людей.

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Современные тренды экономики потребления» относится к факультативным дисциплинам учебного плана.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 академических часа.

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
2	Лекции	10
2	Семинары	10
Всего:		20

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 52 академических часа.

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
2	Лекции	8
2	Семинары	8
Всего:		16

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 56 академических часов.

2. Discipline structure

The total labor intensity of the discipline is 2 Credit, 72 academic hours.

Discipline structure for full-time training

The scope of the discipline in the form of contact work of students with pedagogical workers and (or) persons involved in the implementation of the educational program on other conditions during training sessions:

Semester	Type of training sessions	Hours
2	Lectures	10
2	Workshops/Lab Works	10
Total:		20

The scope of the discipline (module) in the form of independent work of students is 52 academic hours.

Discipline structure for part-time training

The scope of the discipline in the form of contact work of students with pedagogical workers and (or) persons involved in the implementation of the educational program on other conditions during training sessions:

Semester	Type of training sessions	Hours
2	Lectures	8
2	Workshops/Lab Works	8
Total:		16

The scope of the discipline (module) in the form of independent work of students is 56 academic hours.

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Становление и развитие «общества потребления»	Общая характеристика «общества потребления» Основные этапы в развитии «общества потребления» Эволюция развития поведенческой экономики Предмет исследования поведенческой экономики Особенности потребительского поведения
2	Модель принятия решения о покупке	Процесс принятия решения потребителем Типология покупательских решений Сущность мотивации и поведения потребителей
3	Особенности потребительского поведения (психографика)	Современные методы анализа потребительского поведения Сегментация рынка
4	Нейромаркетинг в нашей жизни	Основы нейромаркетинга Аромамаркетинг Психология запаха

5	Использование цвета в рекламе	Психология цвета Роль цвета в привлечении потребителей
6	Современные тренды потребительского поведения	Поколения: беби-бумеров, X, Y, Z, Альфа. Потребительские особенности всех поколений Современные тренды экономики потребления
7	Прогнозирование и управление поведением потребителей	Психология ценообразования Боль от потери денег

3. Discipline content

№	Discipline section	Content
1	Formation and development of the «consumer society»	General characteristics of the «consumer society». The main stages in the development of the «consumer society». The evolution of behavioral economics development. The subject of research is behavioral economics. Features of consumer behavior
2	Purchase decision model	Consumer decision-making process. Typology of purchasing decisions. The essence of consumer motivation and behavior.
3	Features of consumer behavior (psychographics)	Modern methods of consumer behavior analysis. Market segmentation.
4	Neuromarketing in our lives	Basics of neuromarketing. Aromacreating,
5	Use of color in advertising	psychology of smell.
6	Modern trends in consumer behavior	Psychology of color. The role of color in attracting consumers
7	Forecasting and managing consumer behavior	Generations: Baby Boomers, X, Y, Z, Alpha. Consumer characteristics of all generations. Modern trends in consumer economics.

4. Образовательные технологии

Для проведения занятий по дисциплине применяются такие образовательные технологии как онлайн-лекции, представление конспектов лекций и презентационного материала. К каждой лекции прилагаются контрольные вопросы для повторения и самопроверки, список рекомендуемой литературы.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
Тестирование	10	60 баллов
Промежуточная аттестация – <i>зачет</i>		40 баллов
Итого за семестр		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5. Evaluation of the Learning Outcomes

5.1. Evaluation system

Control form	Max points	
	For unit	Total
Monitoring:		
Testing	10	60
Intermediate control (credited)		40
Total per semester		100 points

The total result obtained is converted into the traditional rating scale and into the rating scale of the European Credit Transfer System (hereinafter – ECTS) in accordance with Table:

100-point scale	Traditional scale		ECTS scale
95 – 100	excellent	credited	A
83 – 94			B
68 – 82	good		C
56 – 67	satisfactory		D
50 – 55			E
20 – 49	unsatisfactory	fail	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100–83/ A, B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82–68/ C	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с</p>

		<p>учётom результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67–50/ D, E	<p>«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»</p>	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49–0/ F, FX	<p>«неудовлетворительно»/ не зачтено</p>	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

5.2. Discipline Rating Criteria

Scores / ECTS Scale	Discipline Grade	Criteria for assessing the results of training by discipline
100–83/	«Excellent» /	It is awarded to the student if he has deeply and firmly mastered the theoretical and practical material and can demonstrate this in

A, B	«Credited (excellent)» / «Credited»	<p>classes and during intermediate certification.</p> <p>The student presents educational material comprehensively and logically, knows how to link theory with practice, copes with solving professional problems of a high level of complexity, and correctly substantiates the decisions made.</p> <p>Fluently navigates educational and professional literature.</p> <p>The grade for the discipline is given to the student considering the results of the current and intermediate certification.</p> <p>The competencies assigned to the discipline are formed at the «high» level.</p>
82–68/ C	«Good» / «Credited (good)» / «Credited»	<p>It is awarded to the student if he knows the theoretical and practical material, presents it competently and essentially in classes and during intermediate certification, without allowing significant inaccuracies.</p> <p>The student correctly applies theoretical principles when solving practical professional problems of varying levels of complexity and has the necessary skills and techniques for this.</p> <p>He is well versed in educational and professional literature.</p> <p>The grade for the discipline is given to the student considering the results of the current and intermediate certification.</p> <p>The competencies assigned to the discipline are formed at the «good» level.</p>
67–50 / D, F	«Satisfactory»/ «Credited (satisfactory)»/ «Credited»	<p>It is awarded to the student if he knows theoretical and practical material at a basic level and makes some mistakes when presenting it in class and during intermediate certification.</p> <p>The student experiences certain difficulties in applying theoretical principles when solving practical problems of a professional nature of a standard level of complexity but possesses the necessary basic skills and techniques.</p> <p>Demonstrates a sufficient level of knowledge of educational literature in the discipline.</p> <p>The grade for the discipline is given to the student considering the results of the current and intermediate certification.</p> <p>The competencies assigned to the discipline are formed at the «sufficient» level.</p>
49–0/ F, FX	«unsatisfactory» / fail	<p>It is given to a student if he does not know theoretical and practical material at a basic level or makes gross mistakes when presenting it in classes and during intermediate certification.</p> <p>The student experiences serious difficulties in applying theoretical principles when solving practical professional problems of a standard level of complexity and does not possess the necessary skills and techniques for this.</p> <p>Demonstrates fragmentary knowledge of educational literature</p>

		<p>in the discipline.</p> <p>The grade for the discipline is given to the student considering the results of the current and intermediate certification.</p> <p>Competencies at the «sufficient» level assigned to the discipline have not been developed.</p>
--	--	--

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

5.3.1. Текущий контроль успеваемости (примеры тестов)

1. В каком веке была выдвинута идея товарного фетишизма?

- a. XXI
- b. XX
- c. XIX
- d. XVIII

2. Кто из ученых предложил концепцию роскоши?

- a. К.Маркс
- b. Т.Вебер
- c. Г.Зиммель
- d. В.Зомбарг

3. В какой период начинает формироваться «общество потребления»?

- a. 90-00 гг XX века
- b. 80-90 гг XX века
- c. 70-80 гг XX века
- d. 60-70 гг XX века

4. Какая из нижеперечисленных черт не свойственна «обществу потребления»?

- a. мелкие магазины вытесняют с рынка крупные торговые центры;
- b. благодаря интернету появилось новое информационное пространство и такая сфера экономики, как электронная коммерция;
- c. развитие финансово-кредитного сектора оказало огромное влияние на желание людей относительно совершения той или иной покупки, а также на скорость принятия решения по ней, т.к. для некоторых приобретение той или иной вещи – это показатель статуса;
- d. спорт и образование делают все, чтобы получить максимально возможный доход от продажи своих услуг.

5. Явление дауншифтинга – это философия, которая:

- a. пропагандирует общественные ценности
- b. пропагандирует философию «жизнь ради себя»

- c. пропагандирует патриотизм
- d. пропагандирует потребление иностранных товаров

6. Что такое «симулякр»?

- a. это название самой модной новинки
- b. это игра, которая очень точно симулирует реальность
- c. это копия несуществующего образа
- d. это тип женской одежды

7. Что из перечисленного мы не учитываем, когда принимаем решение о покупке товара:

- a. свой бюджет
- b. информацию о товаре
- c. опыт людей, которые этот товар использовали
- d. информацию о стране производителе товара

8. Какой ученый не развивал направление поведенческая экономика?

- a. К.Маркс
- b. Д.Канеман
- c. Д.Ариели
- d. Дж.Акерлоф

9. Как называются подсказки, напоминания, стимулы, которые мягко подталкивают людей в определенном направлении, оставляя за ними свободу выбора?

- a. фрейминг
- b. найджинг
- c. эйджинг
- d. хеджинг

10. Частью какого направления поведенческой экономики являются следующие эффекты: «боязнь потери», «разочарование» и «ошибка игрока»:

- a. эвристика
- b. теория перспектив
- c. Фрейм

5.3 Evaluation tools (materials) for ongoing monitoring of progress, intermediate certification of students in the discipline.

5.3.1. Example questions for monitoring.

1. In what century was the idea of commodity fetishism put forward?

- a. XXI
- b. XX

- c. XIX
- d. XVIII

2. Which scientist proposed the concept of luxury?

- a. K.Marx
- b. T.Weber
- c. G. Simmel
- d. V.Zombarg

3. In what period does the «consumer society» begin to take shape?

- a. 90-00 years of the twentieth century
- b. 80-90s of the twentieth century
- c. 70-80s of the twentieth century
- d. 60-70s of the twentieth century

4. Which of the following features is not characteristic of a «consumer society»?

- a. small stores are pushing large shopping centers out of the market;
- b. thanks to the Internet, a new information space and such sphere of the economy as e-commerce have emerged;
- c. the development of the financial and credit sector has had a huge impact on people's desire to make a particular purchase, as well as on the speed of decision-making on it, because for some, the acquisition of this or that thing is an indicator of status;
- d. Sports and education are doing everything to get the maximum possible income from the sale of their services.

5. The phenomenon of downshifting is a philosophy that:

- a. promotes social values
- b. promotes the philosophy of «life for yourself»
- c. promotes patriotism
- d. promotes the consumption of foreign goods

6. What is a «simulacrum»?

- a. this is the name of the most fashionable new item
- b. this is a game that very accurately simulates reality
- c. this is a copy of a non-existent image
- d. this is a type of women's clothing

7. Which of the following do we not take into account when making a decision to purchase a product:

- a. your budget
- b. product information
- c. experiences of people who have used this product
- d. information about the country of origin of the product

8. Which scientist did not develop the field of behavioral economics?

- a. K.Marx
- b. D. Kahneman
- c. D. Ariely
- d. J. Akerlof

9. What are the names of hints, reminders, incentives that gently push people in a certain direction, leaving them freedom of choice?

- a. framing
- b. nudging
- c. aging
- d. hedging

10. Which branch of behavioral economics are part of the following effects: «fear of loss», «disappointment» and «gambler's fallacy»:

- a. heuristic
- b. prospect theory
- c. Frame

5.3.2. Промежуточная аттестация (примеры тестов)

1. Музыка, которая ассоциируется с тем или иным брендом и используют ее в любой рекламной кампании называется:

- a. Фирменный голос
- b. Аудиологотип
- c. Корпоративный гимн
- d. Джингл
- e. Отбивка

2. Для каких сфер бизнеса специалисты советуют применять аромат кокоса, морского бриза, арбуза, фруктов:

- a. кофейни
- b. офисные помещения
- c. магазины одежды
- d. гостиницы, отели
- e. туристические компании

3. Кто из ученых предложил концепцию роскоши?

- a. К.Маркс
- b. Т.Вебер
- c. В.Зомбарг

d. Г.Зиммель

4. Какие модели поведения существуют в зависимости от вовлеченности потребителя:

- a. модель поведения потребителя при несущественной вовлеченности
- b. модель поведения потребителя при низкой вовлеченности
- c. модель поведения потребителя при средней вовлеченности
- d. модель поведения потребителя при высокой вовлеченности

5. Расставьте правильно доли каждого поколения в общей численности населения России:

- a. 20,5%
- b. 28,7%
- c. 9,5%
- d. 16,3%
- e. 25%

- 1. Поколение X - ...%
- 2. Поколение Y - ...%
- 3. Беби-бумеры - ...%
- 4. Поколение Альфа - ...%
- 5. Поколение Z - ...%

6. В какой период начинает формироваться «общество потребления»?

- a. 90-00 гг XX века
- b. 80-90 гг XX века
- c. 60-70 гг XX века
- d. 70-80 гг XX века

7. Что лежит в основе формирования узлов ассоциативных сетей в человеческом мозге?

- a. опыт других людей
- b. семантический смысл
- c. чувственный опыт
- d. эмоции
- e. воспоминания
- f. страхи

8. Какому эффекту соответствует поведение потребителя, когда он полностью зависим от мнения окружающих людей и их мнения. Он вынужден покупать то, что ими будет приветствоваться и получит одобрение.

- a. «эффект сноба»
- b. гедонический эффект
- c. «эффект присоединения к большинству»
- d. «эффект перфекционизма»
- e. «эффект Веблена»

9. Модель АЮ позволяет объединить людей в зависимости от их (вычеркните лишнее):

- a. интересов
- b. образования
- c. деятельности
- d. мнения

10. Допустим купили товар по цене 100 рублей. На карту продавец возвращает вам баллы, в размере 10% от стоимости. В дальнейшем вы можете потратить эти баллы для последующей скидки в соотношении 1 балл = 10 рублей. Какая реальная скидка с товара получается с купленного вами товара (в процентах)?

- a. 1%
- b. 20%
- c. 10%
- d. 15%

5.3.2. Example questions for Intermediate control

1. Music that is associated with a particular brand and used in any advertising campaign is called:

- a. Branded voice
- b. Audio logo
- c. Corporate anthem
- d. jingle
- e. Chop

2. For what areas of business do experts recommend using the aroma of coconut, sea breeze, watermelon, fruit:

- a. coffee shops
- b. office rooms
- c. clothing stores
- d. hotels, hotels
- e. travel companies

3. Which scientist proposed the concept of luxury?

- a. K.Marx
- b. T.Weber
- c. V.Zombarg
- d. G. Simmel

4. What behavioral models exist depending on consumer involvement:

- a. model of consumer behavior with insignificant involvement
- b. model of consumer behavior with low involvement

- c. model of consumer behavior with average involvement
- d. model of consumer behavior with high involvement

5. Correctly arrange the shares of each generation in the total population of Russia:

- a. 20.5%
- b. 28.7%
- c. 9.5%
- d. 16.3%
- e. 25%

- 1. Generation X - ...%
- 2. Generation Y - ...%
- 3. Baby Boomers - ...%
- 4. Generation Alpha - ...%
- 5. Generation Z - ...%

6. In what period does the «consumer society» begin to take shape?

- a. 90-00 years of the twentieth century
- b. 80-90s of the twentieth century
- c. 60-70s of the twentieth century
- d. 70-80s of the twentieth century

7. What underlies the formation of nodes of associative networks in the human brain?

- a. other people's experiences
- b. semantic meaning
- c. sensory experience
- d. emotions
- e. memories
- f. fears

8. What is the effect of consumer behavior when he is completely dependent on the opinions of the people around him and their opinions. He is forced to buy something that will be welcomed and approved by them.

- a. «snob effect»
- b. «hedonic effect»
- c. «joining the majority effect»
- d. «perfectionism effect»
- e. «Veblen effect»

9. The AIO model allows you to unite people depending on their (cross out):

- a. interests
- b. education
- c. activities

d. opinions

10. Let's say you bought a product at a price of 100 rubles. The seller returns points to you on the card in the amount of 10% of the cost. In the future, you can use these points for a subsequent discount in the ratio of 1 point = 10 rubles. What is the real discount on the product you purchased (in percentage)?

- a. 1%
- b. 20%
- c. 10%
- d. 15%

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Основной

Наумов В.Н. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах: Учебное пособие/СПб.: Изд-во НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 240 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=357779>

Дубровин И.А.. Поведение потребителей: Учебное пособие/И.А.Дубровин.-4-е изд.- М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020.-310 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=358446>

Дополнительный

Жильцова О.Н. Поведение потребителей : Учебное пособие.- Изд. Вузовский учебник, 2022, - 320 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=414477>

Социология потребления: учеб. пособие / М.Е. Родионова, С.В. Назаренко, Е.А. Агеева, Н.И. Киселева, К.В. Голубева. — Москва: ИНФРА-М, 2018. —189 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=329566>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

ELibrary.ru Научная электронная библиотека www.elibrary.ru

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://www.rsuh.ru/liber/resources.php>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения дисциплины используется материально-техническая база образовательного учреждения: учебные аудитории, оснащённые компьютером, проектором и аудиосистемой для демонстрации учебных материалов.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office
3. Kaspersky Endpoint Security

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских/ практических/ лабораторных занятий

Цель семинарских занятий: научиться применять на практике все те навыки в области поведенческой экономики, которые были изучены на лекциях.

Тема № 1 «Становление и развитие «общества потребления»

Цели занятия:

- дать общую характеристику общества потребления
- рассмотреть эволюцию развития поведенческой экономики

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Что лежит в основе «общества потребления»
- Основные этапы в развитии «общества потребления»
- Особенности потребительского поведения

Тема № 2 «Модель принятия решения о покупке

Цели занятия:

- проанализировать процесс принятия решения о покупке
- рассмотреть типологию покупательских решений

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Как выглядит процесс принятия решения потребителем
- Типология покупательских решений
- Сущность мотивации и поведения потребителей

Тема № 3 «Особенности потребительского поведения (психографика)»**Цели занятия:**

- проанализировать современные методы анализа потребительского поведения
- рассмотреть понятие «сегментация рынка»

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Современные методы анализа потребительского поведения
- Сегментация рынка

Тема № 4 «Нейромаркетинг в нашей жизни»**Цели занятия:**

- рассмотреть основы нейромаркетинга

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Основы нейромаркетинга
- Аромамаркетинг
- Психология запаха

Тема № 5 «Использование цвета в рекламе»**Цели занятия:**

- рассмотреть основы психологии цвета
- проанализировать роль цвета в привлечении потребителей

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Психология цвета
- Роль цвета в привлечении потребителей

Тема № 6 «Современные тренды потребительского поведения»**Цели занятия:**

- проанализировать особенности всех поколенческих типов
- рассмотреть современные тренды экономики потребления

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Поколения: беби-бумеров, X, Y, Z, Альфа.
- Потребительские особенности всех поколений
- Современные тренды экономики потребления

Тема № 7 «Прогнозирование и управление поведением потребителей»**Цели занятия:**

- проанализировать основы психологии ценообразования

Формы проведения занятия:

- тестирование

Вопросы для обсуждения:

- Психология ценообразования
- Боль от потери денег

Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины

Цель дисциплины – знакомство слушателей с основными классификационными подходами в построении моделей поведения потребителей, факторами, влияющими на процесс принятия решений, а также с современными трендами экономики потребления.

Задачи дисциплины:

- Изучить механизмы формирования поведения потребителей;
- Проанализировать современные тренды экономики потребления;
- Освоить методы сбора информации о потребительском поведении;
- Дать оценку факторов, влияющих на потребительское поведение;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные методы критического анализа;
- методологию системного подхода;
- содержание основных направлений теории поведенческой экономики;

Уметь:

- выявлять проблемные ситуации, используя методы анализа, синтеза и абстрактного мышления;
- осуществлять поиск решений проблемных ситуаций на основе действий, эксперимента и опыта;
- производить анализ явлений и обрабатывать полученные результаты;
- формировать и аргументированно отстаивать собственную позицию по различным проблемам поведенческой экономики

Владеть:

- технологиями выхода из проблемных ситуаций, навыками выработки стратегии действий;
- навыками критического анализа;
- навыками анализа поведения людей.

The purpose of the discipline is to acquaint students with the main classification approaches in building consumer behavior models, factors affecting the decision-making process, as well as with modern trends in the consumer economy.

Objectives of the discipline:

- Study the mechanisms of consumer behavior formation;
- Analyze modern consumption economy trends;
- Master methods of collecting information on consumer behavior;
- Assess factors influencing consumer behavior;

As a result of mastering the discipline, the student must:

To know:

- basic methods of critical analysis;
- methodology of system approach;
- the content of the main directions of the theory of behavioral economics;

To be able to:

- identify problem situations using methods of analysis, synthesis and abstract thinking;
- search for solutions to problem situations based on actions, experiment and experience;
- analyze phenomena and process the obtained results;
- to form and reasonably defend their own position on various problems of behavioral economics

To own:

- technologies for overcoming problem situations, skills for developing an action strategy;
- critical analysis skills;
- skills in analyzing human behavior.