**Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины**

**ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

**Направление подготовки:** 38.03.07 Товароведение

**1. Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины**, характеризуются**:**

**ОПК-4** способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач

**2. Содержание дисциплины:**

|  |  |
| --- | --- |
| №п/п | Разделы учебной дисциплины |
|  | Введение. Личность потребителей |
|  | Информация и обучение |
|  | Процесс принятия решения о покупке |
|  | Покупка и постпокупочные процессы |
|  | Ресурсы, знания и отношения в процессе покупки |
|  | Влияние среды. Группы и групповые коммуникации |
|  | Влияние ситуационных факторов. Инновации |
|  | Поведение на деловых рынках и маркетинговые решения. Поведение потребителей в маркетинге |

**3. Форма контроля - зачёт**