

Šifra: MAR404	Naziv predmeta: PONAŠANJE POTROŠAČA II										
Nivo: II ciklus studija	Godina: I	Semestar: II	Broj ECTS kredita: 6								
Status: obavezni	Ukupan broj sati: 30										
1. CILJ PREDMETA	Izučavanja ovog predmeta omogućava studentima razumijevanje specifičnosti potrošačkog ponašanja u određenim industrijskim područjima, u posebnim prilikama i na globalnom tržištu. Predmet analizira trendove koji su prisutni u poslovanju i prilagođavanje kompanija da razumiju te trendove, te im se prilagode tako da zadovolje želje i potrebe svojih potrošača.										
1.1. Osnovne tematske jedinice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Razumijevanje važnosti analize potrošača 2. Globalni trendovi i specifičnosti BiH 3. Potrošač kao individua (motivi, percepcija, ličnost, stavovi) 4. Potrošač kao član grupe (porodica, klasa, kultura, subkultura) 5. Životni stil 6. Segmentacija i pozicioniranje 7. Specifična tržišta i njihov utjecaj na ponašanje 8. Kreiranje komunikacijske poruke za ciljno tržište 9. Kupono i postkupovno ponašanje potrošača 10. Zadržavanje kupaca i izgradnja lojalnosti 										
1.2. Rezultati učenja	Nakon kompletiranog predmeta student će razumijeti aktualno ponašanje na tržištu, promjene u okruženju i mogućnosti koje marketarima stope na raspaganju. Razumijevanje specifičnih karakteristika potrošača omogućava adekvatniju segmentaciju tržišta i pozicioniranje na ciljnu skupinu. Posebno, student će razumjeti važnost praćenja okruženja i promjena u tredovima koje prate promjene u ponašanju potrošača.										
2. NAČIN ORGANIZACIJE NASTAVE											
Opis aktivnosti											
2.1. Način izvodenja nastave	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">1. ex katedra</td><td style="padding: 2px;">1. 30%</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">2. diskusije</td><td style="padding: 2px;">2. 30%</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">3. studije slučaja</td><td style="padding: 2px;">3. 20%</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">4. druge aktivnosti</td><td style="padding: 2px;">4. 20%</td></tr> </table>			1. ex katedra	1. 30%	2. diskusije	2. 30%	3. studije slučaja	3. 20%	4. druge aktivnosti	4. 20%
1. ex katedra	1. 30%										
2. diskusije	2. 30%										
3. studije slučaja	3. 20%										
4. druge aktivnosti	4. 20%										
Učešće u ocjeni (%)											
2.2. Način ocjenjivanja studenata	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">1. testovi (2X)</td><td style="padding: 2px;">1. 50%</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">2. prezentacije studenata</td><td style="padding: 2px;">2. 10%</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">3. studije slučaja</td><td style="padding: 2px;">3. 10%</td></tr> <tr> <td style="padding: 2px;">4. projekat</td><td style="padding: 2px;">4. 30%</td></tr> </table>			1. testovi (2X)	1. 50%	2. prezentacije studenata	2. 10%	3. studije slučaja	3. 10%	4. projekat	4. 30%
1. testovi (2X)	1. 50%										
2. prezentacije studenata	2. 10%										
3. studije slučaja	3. 10%										
4. projekat	4. 30%										
3. LITERATURA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solomon, M.R. (2010): Consumer Behavior, 9 edition, Prentice Hall 2. Čičić, M., M. Husić i S. Kukić (2009): Ponašanje potrošača, Ekonomski fakultet u Mostaru 3. Shiffman L.G. i L.L. Kanuk, <i>Consumer Behaviour</i>, 7. izdanje, Prentice Hall, prijevod MATE Zagreb 2004. 										