

Šifra predmeta: BUS313	Naziv predmeta: PONAŠANJE POTROŠAČA		
Nivo: Prvi ciklus studija	Godina: III	Semestar: V	Broj ECTS kredita: 6
Status: obavezni smjerski	Broj sati sedmično: 6		Ukupan broj sati: 90
1. CILJ PREDMETA	Primarni cilj izučavanja ovog interdisciplinarnog predmeta je omogućavanje studentima uvid u menadžersko razumijevanje oblasti ponašanja potrošača. Potrošač se posmatra i analizira kao individua (njegovi motivi, percepcija, ličnost, stavovi i drugo) i kao član neke grupe (porodice, društvene klase, kulture i drugih referentnih grupa). Kao rezultat nakon odslušanog predmeta studenti će unaprijediti razumijevanje kupovnog ponašanja, shvatanja potreba potrošača i njihovog zadovoljenja, načina pristupanja potrošačima i prilagođavanja marketing miksa izabranoj ciljnoj skupini.		
1.1. Osnovne tematske jedinice	1. Ponašanje potrošača i marketing 2. Motivi i motivacija 3. Percepcija 4. Ličnost kao faktor ponašanja potrošača 5. Proces učenja 6. Stavovi 7. Porodica 8. Društvene klase 9. Kultura i subkulture 10. Kupovina i poslijekupovno ponašanje 11. Komunikacija i ponašanje potrošača 12. Proces odlučivanja u kupovini		
1.2. Rezultati učenja	Ovaj predmet omogućava studentima razumijevanje potrošačkih potreba i načina njihovog zadovoljenja. Studenti nakon odslušanog predmeta će razumjeti šta utiče na potrošačevu odluku, kako se ona formira, mijenja i manifestuje. Uvidjet će kompleksnost potrošačkog ponašanja i važnost praćenja i prilagođavanja njihovim potrebama i zahtjevima.		
2. NAČIN ORGANIZACIJE NASTAVE			
Opis aktivnosti (%)			
2.1. Način izvođenja nastave	1. Ex catedra 2. Radionice 3. Diskusije 4. Prezentacije 5. Gosti predavači 6. Dodatne aktivnosti	30% 10% 20% 20% 10% 10%	
Učešće u ocjeni (%)			
2.2. Sistem ocjenjivanja	1. Test I 2. Test II 3. Veliki grupni projekat 4. Mali grupni projekat 5. Individualni projekat	30% 30% 20% 10% 10%	
3. LITERATURA	1. Čičić, M., M. Husić i S. Kukić, <i>Ponašanje potrošača</i> , Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru, 2009. 1. Shiffman L.G. i L.L. Kanuk, <i>Consumer Behaviour</i> , 7. izdanje, Prentice Hall, prijevod MATE Zagreb 2004. 2. Kesić T., <i>Ponašanje potrošača</i> , Opinio, Zagreb, 2006. 3. Solomon M., G. Bamossy i S. Askegaard, <i>Consumer Behaviour</i> , 2. ed., Prentice Hall, 2002.		