

### АНОТАЦІЯ

<b>Назва дисципліни</b>	<b>Психологія поведінки споживача</b>
<b>Освітня програма</b>	Маркетинг
<b>Компонент освітньої програми</b>	Вибірковий
<b>Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни</b>	3 кредити / 90 годин
<b>Вид підсумкового контролю</b>	залік
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Викладач</b>	Коханевич Тетяна Петрівна
<b>CV викладача на сайті кафедри</b>	<a href="http://rshu.edu.ua/kafedry-fdkmttf/kafedra-etub/sklad-ketub/121-personalii/1209-kokhanevych-tetiana-petrivna">http://rshu.edu.ua/kafedry-fdkmttf/kafedra-etub/sklad-ketub/121-personalii/1209-kokhanevych-tetiana-petrivna</a>
<b>E-mail викладача:</b>	tetyana.kokhanevych@rshu.edu.ua
<b>Консультації</b>	Очні та online консультації згідно з графіком консультацій

#### Мета та завдання навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «Психологія поведінки споживача» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти компетентностей, необхідних для розуміння психологічних механізмів прийняття споживчих рішень, мотивації та поведінкових реакцій споживачів у процесі вибору товарів і послуг.

**Мета:** є формування у студентів системного розуміння психологічних факторів, що впливають на поведінку споживачів, набуття знань щодо процесу прийняття споживчих рішень, мотивації, сприйняття, установок і цінностей споживачів, а також розвиток навичок використання психологічних інструментів для ефективного планування та реалізації маркетингових стратегій.

**Завданням навчальної дисципліни** є ознайомлення студентів з основними теоретичними підходами до вивчення поведінки споживачів, дослідження психологічних факторів, що впливають на формування потреб і мотивів споживачів, вивчення процесу прийняття рішень про купівлю товарів і послуг, аналіз впливу соціальних, культурних та особистісних чинників на споживчу поведінку, формування навичок використання психологічних методів у маркетингових дослідженнях, вивчення методів впливу на споживача через рекламу, брендинг та комунікації, а також розвиток здатності аналізувати та прогнозувати поведінку споживачів у сучасному ринковому середовищі.

#### Зміст навчальної дисципліни

##### Модуль 1

Змістовний модуль 1.

- Тема1. Теоретико-методологічні засади психології поведінки споживача
- Тема2. Психологія потреб і мотивації
- Тема 3. Когнітивні та емоційні процеси у споживчій поведінці
- Тема 4. Соціально-психологічні чинники
- Тема 5. Поведінкові моделі та процес прийняття рішення
- Тема 6. Сучасні напрями досліджень
- Тема 7. Прикладні аспекти психології споживчої поведінки