Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владуженистерство науки и высшего образования Российской Федерации ФИО: Кандрашина Елена Александровна Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Высшего образования

Дата подписания: 07.08.20**3«Самарский государственный экономический университет»**

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Институт Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.04 Поведение потребителей

Основная профессиональная 38.03.02 Менеджмент программа Цифровой маркетинг

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина <u>Поведение</u> <u>потребителей</u> входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Поисковый маркетинг и маркетинг в социальных сетях, Маркетинг цифровых услуг, Моделирование и прогнозирование маркетинговой деятельности, Коммерческий механизм систем товародвижения, Социально-этический маркетинг, Маркетинг некоммерческих организаций

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины <u>Поведение потребителей</u> в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных

Планируемые	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
результаты обучения по программе			
ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	подходы к исследованию спроса и	прогнозировать	методами
	анализу маркетинговой	изменения спроса на	исследования спроса в
	деятельности, в том числе в	основе аналитических	сети Интернет,
	информационно -	данных, исследовать	технологиями
	телекоммуникационной сети	спрос, в том числе в	использования
	"Интернет"	информационно-	полученных в
		телекоммуникационной	результате
		сети "Интернет",	исследования данных
		использовать	
		полученную	
		информацию в	
		деятельности компании	

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Заочная форма обучения

David various makama	Всего час/ з.е.
Виды учебной работы	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	74.3/2.06
Занятия лекционного типа	36/1
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	71.7/1.99
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	

Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной	
программы): Часы	180
Зачетные единицы	5

очно-заочная форма

D	Всего час/ з.е.
Виды учебной работы	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	139.7/3.88
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной	
программы): Часы	180
Зачетные единицы	5