

ТЕМАТИКА ДОКЛАДОВ И РЕФЕРАТОВ НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ
для студентов специальности 6-0504-12-04 Маркетинг
факультета бизнеса и права
по учебной дисциплине
«ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ»

Раздел: Теоретические аспекты потребительского поведения в системе маркетинга

Темы: «Процесс принятия решения потребителями» и «Типы потребителей»

Подвопрос: Классификации потребителей по их поведению на рынке

1. Исторические этапы развития науки о поведении потребителей.
2. Предмет, методология и модель поведения потребителей.
3. Научные подходы к рассмотрению потребителя.

Тема: Ресурсы потребителей

4. Экономические ресурсы.
5. Ресурсы времени.
6. Познавательные ресурсы.

Тема: Процесс принятия решения потребителями

7. Этапы процесса потребительского решения.
8. Типы процессов решений.
9. Правила решений.

Тема: Типы потребителей

10. Классификация потребителей по их покупательскому поведению.
11. Типы покупателей.
12. Методики манипулирования потребительским поведением.

Раздел: Факторы, обуславливающие потребительское поведение

Тема: Влияние культуры на потребительское поведение

13. Глобализация и демография – факторы внешнего влияния на поведение потребителей.
14. Культура и маркетинг.
15. Культура в вербальных и невербальных коммуникациях потребителей.

Тема: Восприятие потребителей

16. Знания.
17. Отношения.

Тема: Мотивация и личность

18. Декларируемые и латентные мотивы.
19. Характеристика методов исследования мотивации.

Тема: Эмоции и жизненный стиль потребителя

20. Эмоции
21. Ценности потребителей.
22. Жизненный стиль.



Раздел: Специфическое потребительское поведение

Темы: «Вербальные коммуникации в поведении потребителя» и «Видимое потребительское поведение и его интерпретация»

Подвопрос: Иррациональное потребительское поведение

23. Подражание
24. Заражение
25. Внушение
26. Толпа
27. Реакция окружения
28. Паника
29. Публика
30. Шоппинг-наркомания.

Подвопрос: Мода

31. Модные объекты
32. Модные стандарты поведения
33. Санкции моды
34. Высокая мода

Тема: Вербальные коммуникации в поведении потребителя

35. Ведение переговоров о покупке по телефону.
36. Поведение потребителя и продавца при личной продаже.
37. Национальные особенности поведения покупателей.

Тема: Видимое потребительское поведение и его интерпретация

38. Зоны и территории
39. Жесты рук
40. Сигналы глаз
41. Интерпретация известных жестов и движений
42. Влияние на окружающих с помощью различного положения корпуса тела
43. Различные способы искусственного повышения статуса

Тема: Консьюмеризм

44. Сущность и происхождение консьюмеризма
45. Закон «О защите прав потребителей»

Составил

П.Б. Любецкий

