



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

**«Дальневосточный федеральный университет» (ДВФУ)  
ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

«СОГЛАСОВАНО»  
Руководитель ОП

  
(подпись) Левадняя М.О.  
(Ф.И.О. рук. ОП)  
«18» декабря 2019 г.

«УТВЕРЖДАЮ»  
Директор департамента  
психологии и образования  
  
Для документов  
Калниболанчук И.С.  
(подпись) (Ф.И.О. директора)  
«18» декабря 2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Психология рынка и потребительского поведения

**Направление подготовки 37.04.01 Психология**

магистерская программа «Психология менеджмента»

**Форма подготовки очная**

курс 2 семестр 4  
лекции 00 час.  
практические занятия 36 час.  
лабораторные работы 00 час.  
в том числе с использованием МАО лек. 0 / пр. 18 / лаб. 0 час.  
всего часов аудиторной нагрузки 36 час.  
в том числе с использованием МАО 18 час.  
самостоятельная работа 36 час.  
в том числе на подготовку к экзамену 36 час.  
контрольные работы (количество) не предусмотрены  
курсовая работа / курсовой проект не предусмотрены  
зачет – не предусмотрен  
экзамен – 4 семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора от 18.02.2016 № 12-13-235

Рабочая программа обсуждена на заседании департамента психологии и образования протокол № 4 от «18» декабря 2019 г.

Заведующий департаментом психологии и образования к. пед. н. Калниболанчук И.С.

Составитель: к. психол н., доцент Герасимова И.В.

Владивосток  
2019

**Оборотная сторона титульного листа РПД**

**I. Рабочая программа пересмотрена на заседании департамента:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий департаментом \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**II. Рабочая программа пересмотрена на заседании департамента:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий департаментом \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**III. Рабочая программа пересмотрена на заседании департамента:**

Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Заведующий департаментом \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

### **Цели и задачи освоения дисциплины:**

**Цель** дисциплины – передача студентам знаний о психологии рынка и потребительского поведения, формирование навыков психологической работы с потребительским поведением на основе знания психологии рынка.

**Задачи** реализации дисциплины «Психология рынка и потребительского поведения»:

– развитие внутренней готовности к работе с психологическими аспектами потребительского поведения на основе знания психологии рынка с учетом организационно-правовых и этических основ профессиональной деятельности психолога;

– обретение знания о психологических детерминантах потребительского поведения;

– овладение психологическими знаниями и базовыми навыками по организации взаимодействия с разными категориями потребителей.

Результаты освоения (формирование компетенций):

<b>Формулировка и код компетенции</b>	<b>Этапы формирования компетенции</b>	
ОПК-3: Способность к самостоятельному поиску, критическому анализу, систематизации и обобщению научной информации, к постановке целей исследования и выбору оптимальных методов и технологий их достижения (формируется частично)	Знает	область применения психологического знания в работе с психологией рынка и потребительского поведения.
	Умеет	на основе имеющейся и самостоятельно полученной критически осмысленной информации ставить адекватные актуальной ситуации цели психологического вмешательства и выбирать оптимальные технологии для их достижения в области психологии рынка и потребительского поведения.
	Владеет	навыками сбора информации, её критического анализа и систематизации, реализации технологий, соответствующих поставленной цели в области психологии рынка и потребительского поведения.
ПК-1: Способность анализировать психологические теории в контексте исторических предпосылок развития психологии (формируется частично)	Знает	основные теории потребительского поведения, психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии.
	Умеет	опираться в анализе потребительского поведения на основные теории ситуативного поведения и психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии в учебной ситуации.
	Владеет	навыками применения знаний по анализу потребительского поведения с опорой на основные теории ситуативного поведения и психологии рынка в контексте исторических пред-

		посылок развития психологии в учебной ситуации.
ПК-14: Способность к решению управленческих задач в условиях реально действующих производственных структур с учетом организационно-правовых основ профессиональной деятельности (формируется частично)	Знает	основные положения психологии рынка, психологические аспекты потребительского поведения; психологические детерминанты потребительского поведения; как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога.
	Умеет	применять в учебной ситуации основные положения психологии рынка, учитывать психологические аспекты потребительского поведения; психологические детерминанты потребительского поведения; применить знание о том, как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; соблюдать организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога
	Владеет	базовыми навыками применения в учебной ситуации основных положений психологии рынка, учета психологических аспектов потребительского поведения; психологических детерминант потребительского поведения; применения знания о том, как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; соблюдения организационно-правовых и этических основ профессиональной деятельности психолога

## **I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

(не предусмотрена)

## **II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

(36 ч, в т.ч. 12 ч. с использованием методов активного обучения: групповая дискуссия, круглый стол, включающий доклад с обсуждением)

### **Раздел I. Психология рынка**

**(12 ч., из них 4 ч. в активной/интерактивной форме)**

#### **Тема 1. Введение: предмет, цели и задачи дисциплины**

**(6 ч., в т.ч. 2 ч. круглый стол)**

Содержание терминов: рынок, психология рынка, потребитель, поведение потребителей, психология потребительского поведения.

Потребители и рынок. Поведение потребителей как междисциплинарная область исследований. Глобализация потребления.

## **Тема 2. Типология и структура рынков (6 ч., в т. ч. 2 ч. круглый стол)**

Функциональный и нефункциональный спрос. Роль риска и неопределенности при анализе потребительского выбора. Типология рынков; эволюция рынков.

Модели сегментации рынка (по продукту, по брендам, ситуационная сегментация). Методы исследования образа бренда. Цена и ценность бренда: психология восприятия. «Внешняя» и «внутренняя» ширина бренда. Проблемы «зонтичного» брендинга.

Маркетинг. Подходы к организации взаимодействия с разными категориями потребителей. Сравнительный анализ различных коммуникационных стратегий.

## **Раздел II. Психология потребительского поведения (24 ч.)**

### **Тема 1. Культурные нормы потребительского поведения и роль стереотипов (6 ч., в т. ч. 2 ч. дискуссия)**

Влияние демографии, культуры и субкультуры (этнической, религиозной и т.д.) на поведение потребителей. Особенности потребительского поведения представителей различных социальных классов. Влияние семьи и домохозяйств. Влияние группы и влияние личности.

Кросс-культурные сравнения поведения потребителей. Стереотипное поведение и его функции. Мифы и поведение на экономических и политических рынках.

### **Тема 2. Психологические факторы, влияющие на поведение потребителей. Демография (6 ч., в т. ч. 2 ч. дискуссия)**

Общие психологические факторы, влияющие на поведение потребителей: структура потребительских мотивов, знания, убеждения, чувства, установки и намерения потребителей.

Эвристика и сложные процедуры выбора. Физиологические детерминанты выбора.

Демография и прогнозы изменений в предпочтениях (демография и спрос на товары и услуги; роль гендерных различий; воздействие возрастных характеристик на поведение потребителей; рынок «снова молодых»).

Гендерные модели потребления.

### **Тема 3. Детерминированность поведения. Детерминанты потребительского выбора (6 ч., в т. ч. 2 ч. дискуссия)**

Общество потребления: философская и психологическая интерпретация. Роль потребителя в обществе потребления; виртуальные рынки и социокультурные поля; магазин как «спектакль»; «бунт» против общества потребления как элемент массовой культуры.

Влияние пространственной структуры рынков на выбор потребителя. Механизмы обхода культурных табу. Производство и распространение мифов в массовой культуре.

### **Тема 4. Модель принятия решения потребителем.**

#### **Модели потребительского поведения (6 ч., в т. ч. 2 ч. дискуссия)**

Принятие решений: модели, типы, факторы, процесс. Основные стадии процесса принятия решения потребителем: осознание потребности (проблемы); поиск информации; оценка и выбор альтернатив; покупка; процессы, следующие за покупкой.

Модели потребительского поведения: экономическая модель; модель потребительских ценностей; коммуникационная модель; on line модель; модель при продвижении нового продукта.

## **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

<b>№ п/п</b>	<b>Дата/сроки выполнения</b>	<b>Вид самостоятельной работы</b>	<b>Примерные нормы времени на выполнение</b>	<b>Форма контроля</b>
1.	На протяжении всего периода обучения	Подготовка к практическим занятиям, работа над рекомендованной литературой. Составление глоссария по дисциплине.	9 недель	Опрос, собеседование
2.	3-5 неделя	Подготовка доклада по теме. Подготовка презентации.	2 недели	Заслушивание, доклада собеседование
3.	На протяжении всего периода обучения	Подготовка к решению разноуровневых задач, разработки программ.	8 недель	Опрос, собеседование
4.		Экзамен	1 неделя	Опрос, собеседование

### **Характеристика заданий**

## **Устные доклады и сообщения**

В докладах оценивается: проблемная ориентированность темы и содержания доклада, постановка вопросов, степень соответствия теме, полнота изложения, наличие анализа, использование нескольких источников, собственные рассуждения на основании анализа.

Доклад выполняется и оценивается в ходе аудиторных занятий. Оценка производится по системе «зачтено» / «не зачтено».

Оценка «не зачтено» ставится если:

– содержание доклада не соответствует требованиям (большая часть пунктов не отражена, имеются существенные ошибки по содержанию, студент затрудняется ответить на дополнительные вопросы, использован только один литературный источник).

– качество изложения не соответствует требованиям (многочисленные стилистические ошибки, нет взаимодействия с аудиторией, доклад сложно воспринимается).

В остальных случаях ставится оценка «зачтено».

## **Контроль самостоятельной работы**

Оценочное средство основано на методике имитационных неигровых занятий, относящейся к творческо-репродуктивному типу образовательных технологий.

### *1. Содержание задания.*

В качестве проблемной ситуации используется описание реальной организационной ситуации или реального запроса из организации (от студентов или преподавателя), содержащая довольно подробное описание ситуации и запроса. В качестве отправной точки также могут использоваться материалы из периодики (статья, видеосюжет и т.д.). Задача обучающихся – проанализировать ситуацию, составить план (краткую программу) консультативного процесса (этапы, методы, инструменты).

Другой тип задач касается разработки блок схем основных бизнес-процессов для конкретной организации (на примере организации, в которой работают студенты).

## **Подготовка к текущему и промежуточному контролю**

С помощью текущего контроля успеваемости (устного опроса, оценки подготовленного устного сообщения или доклада, активности участия в имитационных неигровых занятиях) определяется степень усвоения учебного ма-

териала (теоретического и практического характера) на определенном этапе изучения дисциплины. Это одно из основных средств управления и корректировки учебной деятельности студентов, которое организуется в целях обеспечения систематической работы студентов в течение семестра по своевременному и качественному выполнению ими всех заданий, предусмотренных графиком учебного процесса. Текущий контроль осуществляется посредством отметки факта активного участия в 80% практических занятий.

Промежуточный контроль по дисциплине осуществляется в форме экзамена. Итоговая оценка складывается из ответов на вопросы на экзамене, а также уровня общей активности и ее качества, что фиксируется во время осуществления текущего контроля.

### **Тематика заданий текущего контроля**

#### ***Примерная тематика домашнего задания:***

1. Сущность психологии потребительского поведения. Мотивы и факторы потребительского поведения
2. Потребление в контексте позитивистской и постмодернистской парадигм
3. Влияние внешней среды на поведение потребителей
4. Психологические основы формирования и регулирования потребительского поведения
4. Виды полезности в рамках теории потребительского поведения
5. Социально-половая сегментация рынка
6. Психологические особенности поведения потребителей
7. Эффект влияния психологических особенностей на потребительское поведение
8. Культура как фактор потребительского поведения

### **Требования к оформлению и критерии оценки самостоятельной работы**

Самостоятельная работа выполняется в отдельной тетради или в качестве презентации. Указываются все вопросы, которые необходимо законспектировать и литература. Доклад по дисциплине выполняется на отдельных листах. Общее время на доклад – порядка 10-15 минут. Доклад сопровождается презентацией.

В случае нескольких пропусков практических занятий их отработка может быть в форме реферата по пропущенной теме (5-6 печатных листов).

Критериями оценок результатов внеаудиторной самостоятельной работы студента являются: уровень освоения студентом учебного материала; сформированность общеучебных умений; обоснованность и четкость изложения ответа; оформление материала в соответствии с требованиями; умение ориентироваться в потоке информации, выделять главное; умение четко формулировать проблему, предложив её решение, критически оценить решение и его последствия; умение сформировать свою позицию, оценку и аргументировать её, в случае эссе – личностный характер информации.

100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно

85-76 баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы

75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

#### **IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА**

№	Контролируем	Коды и этапы	Оценочные средства
---	--------------	--------------	--------------------

п/п	ые разделы / темы дисциплины	формирования компетенций	текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	Раздел I. Психология рынка	ОПК-3 ПК-5 ПК-11 ПК-13	знает	УО-1 собеседование, УО-3 доклад, УО-4 круглый стол, дискуссия, ПР- 4 реферат.	Вопросы экзамена 1-4
			умеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые формы	Вопросы экзамена 1-4
			владеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые формы	Вопросы экзамена 1-4
2.	Раздел II. Психология по- требительского поведения	ОПК-3 ПК-5 ПК-11 ПК-13	знает	УО-1 собеседование, УО-3 доклад, УО-4 круглый стол, дискуссия, ПР- 4 реферат.	Вопросы экзамена 5-20
			умеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые формы	Вопросы экзамена 5-20
			владеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые занятия	Вопросы экзамена 5-20

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: УО-1 собеседование, УО-3 доклад, УО-4 круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, ПР- 4 реферат, ПР-11 разноуровневые задачи и задания, имитационные неигровые формы.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература**

1. Антонова Н. В. Психология потребительского поведения, рекламы и PR : учеб. пособие / Н.В. Антонова, О.И. Патоша. — Москва : ИНФРА-М, 2017. — 325 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://znanium.com>]. — (Высшее образование: Магистратура). — [www.dx.doi.org/10.12737/19925](http://www.dx.doi.org/10.12737/19925). - ISBN 978-5-16-104247-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/792429>

2. Корнейчук Б. В. Экономика. Деловые игры : учеб. пособие / Б.В. Корнейчук. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2019. — 208 с. - ISBN 978-5-16-103058-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/995396>

3. Психология бизнеса : учебник для магистров / Н. Л. Иванова [и др.] ; под общей редакцией Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо, Н. В. Антоновой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 509 с. — (Магистр). — ISBN 978-5-9916-2972-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/425882>

4. Савкина Р. В. Планирование на предприятии / Савкина Р.В., - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2018. - 320 с.: ISBN 978-5-394-02343-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/415257>

### **Дополнительная литература**

1. Козлова В.А. Реклама в туризме [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Козлова В.А.— Электрон. текстовые данные.— Орел: Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИВ), 2014.— 126 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/33438.html>.— ЭБС «IPRbooks»

2.Токмакова Н.О. Менеджмент-консалтинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Токмакова Н.О., Андриянова М.В. – Электрон. текстовые данные. – М.: Евразийский открытый институт, 2009. – 271 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10780.html>. – ЭБС «IPRbooks»

3.Поведение потребителей : учебное пособие / А. А. Напалкова, И. М. Романова, Е. В. Носкова [и др.]. - Владивосток : Изд. дом Дальневосточного федерального университета, 2012.- 306 с. 20 экз.

4.Улыбина Ю.Н. Школа воспитания хорошего менеджера [Электронный ресурс]/ Улыбина Ю.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 97 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/889.html>.— ЭБС «IPRbooks»

5.Шавель С.А. Потребление и стабильность общества [Электронный ресурс]: монография/ Шавель С.А., Шухатович В.Р., Коршунов Г.П.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Белорусская наука, 2010.— 314 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10104.html>.— ЭБС «IPRbooks»

### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

<http://elibrary.rsl.ru/> научная электронная библиотека

<http://e.lanbook.com> ЭБС Издательства «Лань»

<http://znanium.com> ЭБС znanium.com  
<http://bookap.info/> Психологическая библиотека  
<http://www.gumer.info> Электронная Библиотека Гумер  
<http://www.piter.com> издательский дом «Питер»  
<http://psyjournals.ru> портал психологических изданий

### **Перечень информационных технологий и программного обеспечения**

При осуществлении образовательного процесса магистрантами и профессорско-преподавательским составом используется следующее программное обеспечение: MicrosoftOffice (Access, Excel, PowerPoint, Word и т. д), OpenOffice, Skype, программное обеспечение электронного ресурса сайта ДВФУ, включая ЭБС ДВФУ.

1. ЭБС ДВФУ - <https://www.dvfu.ru/library/electronic-resources/> ,
2. Электронная библиотека диссертаций РГБ - <http://diss.rsl.ru/> ,
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY - <http://elibrary.ru/defaultx.asp> ,
4. Электронно-библиотечная система издательства "Лань" - <http://e.lanbook.com/> ,
5. Электронная библиотека "Консультант студента" - <http://www.studentlibrary.ru/> ,
6. Электронно-библиотечная система IPRbooks - <http://www.iprbookshop.ru/> ,
7. Информационная система "ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам" - <http://window.edu.ru/> ,
8. Доступ к Антиплагиату в интегрированной платформе электронного обучения Blackboard ДВФУ - <https://bb.dvfu.ru/> ,
9. Доступ к электронному заказу книг в библиотеке ДВФУ - <http://lib.dvfu.ru:8080/search/query?theme=FEFU> ,
10. Доступ к расписанию [https://www.dvfu.ru/schools/school\\_of\\_arts\\_culture\\_and\\_sports/student/the-schedule-of-educational-process/](https://www.dvfu.ru/schools/school_of_arts_culture_and_sports/student/the-schedule-of-educational-process/) ;
11. Доступ к рассылке писем <http://mail.dvfu.ru/>

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Компетенция и компетентностная модель**

Обучение по дисциплине построено на основании компетентностной модели. Компетенция – это личностное свойство человека, потенциальная способность и готовность индивида справляться с различными задачами, формирующиеся в деятельности и интегрирующие ценностно-смысловое отношение к ней. Актуализация компетенции происходит в результате накопления опыта деятельности, который обучающийся приобретает, «находя и апробируя различные модели поведения в данной предметной области, выбирая из них те, которые в наибольшей степени соответствуют его стилю, притязаниям, эстетическому вкусу и нравственным ориентациям». Планируемые результаты освоения ООП – компетенции обучающихся, установленные ФГОС и компетенции обучающихся, установленные организацией дополнительно к компетенциям, установленным ФГОС с учетом направленности (профиля) ООП. Планируемые результаты обучения по конкретной дисциплине (модулю) и практике – знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижения планируемых результатов освоения ООП.

### **Виды аттестации**

Оценка качества освоения ООП обучающимися включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию обучающихся и итоговую (государственную итоговую) аттестацию. Текущая аттестация – оценка учебных достижений обучающегося по различным видам учебной деятельности в процессе изучения дисциплины. Промежуточная аттестация – оценивание учебных достижений обучающегося по дисциплине или содержательному модулю. Проводится в конце календарного модуля или в конце изучения данной дисциплины в форме экзамена или зачета. Итоговая аттестация – комплексная проверка учебных достижений обучающегося за весь период обучения; проводится в форме комплексного экзамена и защиты ВКР (дипломной работы, дипломного проекта, итогового экзамена).

Формы и процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся регулируются нормативными документами вуза.

### **Порядок работы при освоении дисциплины**

1. Изучите материалы рабочей программы, где обозначены формы самостоятельной работы.
2. В содержании учебной программы, выделите количество часов, предусмотренных на самостоятельную работу, а также перечень тем для докладов.

3. Обратите внимание на вопросы для экзамена, попытайтесь ответить и проверить себя.

В работе с учебной и научной литературой:

– В ходе самостоятельного изучения определенной темы, обратитесь к списку литературы, который обозначен в учебной программе.

– Работая с учебной литературой возможно фиксировать информацию, чтобы выяснить проблемные вопросы самостоятельно или в индивидуальной консультации с преподавателем.

– В ходе работы с научной литературой происходит перевод содержания в соответствие с индивидуальным стилем мышления, способами познания, опытом студента.

4. Возможны варианты использования учебников, монографий, научных статей, которые не указаны в рабочей программе. Это позволяет более полно раскрыть содержание изучаемой темы.

5. При подготовке к докладам, экзамену:

– Обратитесь к перечню вопросов, выносимых на контроль.

– Сопоставьте имеющийся материал по темам с вопросами.

6. При подготовке к различным видам аттестации студенту необходимо: повторить содержание, категориальный аппарат, смысл закономерностей, раскрывающихся в темах, а также персоналии, их теории и концепции; проверить умение раскрывать содержание понятий учебной дисциплины, для этого используйте словарь или глоссарий; используйте записи, которые были сделаны в ходе изучения литературы по заданным темам.

### **Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины**

С целью оптимального определения времени на успешное освоение дисциплины «Психологическое консультирование организаций и бизнес-процессов» необходимо прорабатывать информацию всех форм занятий. Внимательно изучить список литературы и определить порядок его проработки.

В качестве рекомендаций по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины, предложено следующее:

1) посещение аудиторных занятий обязательно, в случае пропуска занятия отрабатываются (например, в форме реферата или презентации по пропущенной теме);

2) каждый должен не менее одного раза выступить с докладом по выбранной теме. Доклад сопровождается презентацией.

3) подготовка к практическим занятиям должна осуществляться регулярно и систематически, т.к. подготовка к экзамену и формирование компетенций начинается с первого практического занятия;

4) устные ответы и выполнение всех видов работ фиксируется, оценивается и влияют на общую итоговую оценку по дисциплине.

Регулярное посещение всех форм занятий и активное участие в них не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Необходимо иметь доступ к основным, обновляемым источникам информации. В частности, рекомендуется использовать информацию, содержащуюся на специализированных профессиональных сайтах.

### **Подготовка к текущему и промежуточному контролю**

С помощью текущего контроля успеваемости (устного опроса, оценки подготовленного устного сообщения и доклада, активности участия в имитационных неигровых занятиях) определяется степень усвоения учебного материала (теоретического и практического характера) на определенном этапе изучения дисциплины. Это одно из основных средств управления и корректировки учебной деятельности студентов, которое организуется в целях обеспечения систематической работы студентов в течение семестра по своевременному и качественному выполнению ими всех заданий, предусмотренных графиком учебного процесса. Текущий контроль осуществляется посредством отметки факта активного участия в 80% практических занятий.

Залогом успешного освоения курса является посещение аудиторных занятий, непосредственное участие в практических занятиях, самостоятельная работа. Основная задача, которая решается с помощью практических занятий – научиться планировать последовательность действий по конкретному запросу для конкретной ситуации в организации, апробировать, при возможности пропустить через себя или смоделировать, как применение разных методов и методик работы может реализовываться в определенной ситуации.

Промежуточный контроль по дисциплине «Психология рынка и потребительского поведения» осуществляется в форме экзамена. Итоговая оценка складывается из ответов на вопросы на экзамене, а также уровня общей активности и ее качества, что фиксируется во время осуществления текущего контроля.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

<b>Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</b>
690922, Приморский край, г. Владивосток, остров Русский, полуостров Саперный, поселок Аякс, 10. Корпус 26, ауд. учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, занятий лекционного и семинарского типа F 611	Специализированная учебная мебель (посадочных мест – 47), Оборудование: плазма: модель LG FLATRON M4716CCBA – 3 шт. Проектор, модель Mitsubishi, экран Эксклюзивная документ камера, модель Avervision 355 AF Доска аудиторная	Microsoft Office - лицензия Standard Enrollment № 62820593. Дата окончания 2020-06-30. Родительская программа Campus 3 49231495. Торговый посредник: JSC "Softline Trade" Номер заказа торгового посредника: Tr000270647-18

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной поддержки.

## **VIII. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Текущая аттестация студентов по дисциплине проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. Текущая аттестация осуществляется с использованием методов визуального наблюдения и опроса (посещаемость лекционных занятий), а также в форме контрольных мероприятий (устных ответов на практических занятиях, в том числе дискуссионного типа с использованием методов активного обучения, выступления с докладом, написания эссе). Текущая аттестация включает оценивание фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

(УО-1) – Собеседование – средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой

дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

УО-3 – Доклад, сообщение - продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы

(УО-4) Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты - оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

ПР-10 – Деловая и/или ролевая игра - совместная деятельность группы обучающихся под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.

**Промежуточная аттестация студентов.** Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. По данной дисциплине учебным планом предусмотрен экзамен.

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Раздел I. Психология рынка	ОПК-3 ПК-5 ПК-11 ПК-13	знает	УО-1 собеседование, УО-3 доклад, УО-4 круглый стол, дискуссия, ПР- 4 реферат.	Вопросы экзамена 1-4
			умеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые формы	Вопросы экзамена 1-4
			владеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые формы	Вопросы экзамена 1-4
2.	Раздел II. Психология потребительского поведения	ОПК-3 ПК-5 ПК-11 ПК-13	знает	УО-1 собеседование, УО-3 доклад, УО-4 круглый стол, дискуссия, ПР- 4 реферат.	Вопросы экзамена 5-20
			умеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые	Вопросы экзамена 5-20

			формы	
		владеет	УО-1 собеседование, ПР-11 неигровые занятия	Вопросы экзамена 5-20

Формулировка и код компетенции	Этапы формирования компетенции	
ОПК-3: Способность к самостоятельному поиску, критическому анализу, систематизации и обобщению научной информации, к постановке целей исследования и выбору оптимальных методов и технологий их достижения (формируется частично)	Знает	область применения психологического знания в работе с психологией рынка и потребительского поведения.
	Умеет	на основе имеющейся и самостоятельно полученной критически осмысленной информации ставить адекватные актуальной ситуации цели психологического вмешательства и выбирать оптимальные технологии для их достижения в области психологии рынка и потребительского поведения.
	Владеет	навыками сбора информации, её критического анализа и систематизации, реализации технологий, соответствующих поставленной цели в области психологии рынка и потребительского поведения.
ПК-1: Способность анализировать психологические теории в контексте исторических предпосылок развития психологии (формируется частично)	Знает	основные теории потребительского поведения, психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии.
	Умеет	опираться в анализе потребительского поведения на основные теории ситуативного поведения и психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии в учебной ситуации.
	Владеет	навыками применения знаний по анализу потребительского поведения с опорой на основные теории ситуативного поведения и психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии в учебной ситуации.
ПК-14: Способность к решению управленческих задач в условиях реально действующих производственных структур с учетом организационно-правовых основ профессиональной деятельности (формируется частично)	Знает	основные положения психологии рынка, психологические аспекты потребительского поведения; психологические детерминанты потребительского поведения; как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога.
	Умеет	применять в учебной ситуации основные положения психологии рынка, учитывать психологические аспекты потребительского поведе-

		ния; психологические детерминанты потребительского поведения; применить знание о том, как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; соблюдать организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога
	Владеет	базовыми навыками применения в учебной ситуации основных положений психологии рынка, учета психологических аспектов потребительского поведения; психологических детерминант потребительского поведения; применения знания о том, как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; соблюдения организационно-правовых и этических основ профессиональной деятельности психолога

### Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		критерии	показатели
ОПК-3 Способность к самостоятельному поиску, критическому анализу, систематизации и обобщению научной информации, к постановке целей исследования и выбору оптимальных методов и технологий их достижения (формируется частично)	Знает (пороговый уровень)	область применения психологического знания в области психологии рынка и потребительского поведения.	Знает, как искать, критически анализировать, систематизировать и обобщать научную информацию, к постановке целей исследования и выбору оптимальных методов и технологий их достижения в области психологии рынка и потребительского поведения.	Знание области применения психологического знания в области психологии рынка и потребительского поведения.
	Умеет (продвинутый)	на основе имеющейся и самостоятельно полученной критически осмысленной информации ставить адекватные актуальной ситуации цели психологического воздействия в области психологии рынка и потребительского поведения.	Умеет на основе имеющейся и самостоятельно полученной и критически осмысленной информации ставить адекватные актуальной ситуации цели психологического воздействия в области психологии рынка и потребительского поведения. Умеет выбирать опти-	Навык осмысления имеющейся информации. Навык самостоятельного получения информации и ее критического осмысления. Сформированное умение ставить адекватные актуальной ситуации цели. Сформированное умение выбирать опти-

			мальные технологии для их достижения.	мальные технологии для достижения цели.
	Владеет (высокий)	навыками сбора информации, её критического анализа и систематизации, реализации технологий, соответствующих поставленной цели в области психологии рынка и потребительского поведения.	Владеет навыками сбора информации, её критического анализа и систематизации в области консультирования организаций и бизнес-процессов. Владеет навыками реализации технологий, соответствующих поставленной цели в области психологии рынка и потребительского поведения.	Сформированы навыки сбора информации, её критического анализа и систематизации. Сформированы навыки подбора технологий, соответствующих поставленной цели и их реализации
ПК-1 Способность анализировать психологические теории в контексте исторических предпосылок развития психологии (формируется частично)	Знает (пороговый уровень)	основные теории потребительского поведения, психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии.	- основные теории психологии организации, - основные теории психологии рынка	Знание основных теорий психологии рынка и потребительского поведения
	Умеет (продвинутый)	опираться в анализе потребительского поведения на основные теории ситуативного поведения и психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии в учебной ситуации.	- опираться в рассуждениях на основные потребительского поведения, - на основные теории психологии рынка	опираться в рассуждениях на основные психологические теории, в т. ч. роли ситуации в поведении, психологии рынка, психологии потребительского поведения
	Владеет (высокий)	навыками применения знаний по анализу потребительского поведения с опорой на основные теории ситуативного поведения и психологии рынка в контексте исторических предпосылок развития психологии в учебной ситуации.	навыками анализа потребительского поведения в учебной ситуации опираясь на основные психологические теории, в т. ч. роли ситуации в поведении, психологии рынка, психологии потребительского поведения	базовыми навыками применения положений психологических теорий к анализу потребительского поведения
ПК-14: Способность к решению управленческих задач в условиях реально действующих производ-	Знает (пороговый уровень)	основные положения психологии рынка, психологические аспекты потребительского поведения; психологические детерминанты потреби-	- основные положения психологии рынка, - психологические аспекты потребительского поведения;	основные управленческие задачи, организационно-правовые основы профессиональной дея-

<p>ственных структур с учетом организационно-правовых основ профессиональной деятельности (формируется частично)</p>		<p>тельского поведения; как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога.</p>	<p>- психологические детерминанты потребительского поведения; - как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; - организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога.</p>	<p>тельно-сти психолога в организации</p>
	<p>Умеет (продвинутый)</p>	<p>применять в учебной ситуации основные положения психологии рынка, учитывать психологические аспекты потребительского поведения; психологические детерминанты потребительского поведения; применить знание о том, как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; соблюдать организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога</p>	<p>- в учебной ситуации применять основные положения психологии рынка, - психологические аспекты потребительского поведения; - психологические детерминанты потребительского поведения; - как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; - организационно-правовые и этические основы профессиональной деятельности психолога.</p>	<p>реализовывать в учебной ситуации основные управленческие задачи, реализовывать организационно-правовые основы профессиональной деятельности психолога в организации</p>
	<p>Владеет (высокий)</p>	<p>базовыми навыками применения в учебной ситуации основных положений психологии рынка, учета психологических аспектов потребительского поведения; психологических детерминант потребительского поведения; применения знания о том, как организовать взаимодействие с разными категориями потребителей; соблюдения организационно-правовых и этических основ профессиональной</p>	<p>Навыками применения в учебной ситуации знаний основных положений психологии рынка, - психологических аспектов потребительского поведения; - психологических детерминант потребительского поведения; - организации взаимодействия с разными категориями потребителей; - организационно-правовых и этические</p>	<p>навыками реализации в учебной ситуации основных управленческих задач, реализации организационно-правовых основ профессиональной деятельности психолога в организации</p>

		деятельности психолога	ских основ профессиональной деятельности психолога.	
--	--	------------------------	---	--

### **Примерные темы докладов**

1. Управление потребительским спросом.
2. Программы управления поведением потребителей.
3. Исследования психологии потребительского восприятия.
4. Бренд и повышение лояльности потребителей.
5. Психологические критерии предпочтения товаров и услуг.
6. Сбытовая политика.
7. Маркетинг: общие принципы работы.
8. Нейромаркетинг. Физиология центральной нервной системы и принятие решений.
9. Профайлинг в нейромаркетинговых исследованиях.
10. Шопер маркетинг как элемент воздействия.

### ***Требования к оформлению и критерии оценки самостоятельной работы***

Самостоятельная работа выполняется в отдельной тетради. Указываются все вопросы, которые необходимо законспектировать и литература. Доклад по дисциплине «Психология рынка и потребительского поведения» выполняется на отдельных листах. Общее время на доклад – порядка 10-15 минут. Доклад сопровождается презентацией.

В случае нескольких пропусков практических занятий их отработка может быть в форме реферата по пропущенной теме (5-7 печатных листов).

Критериями оценок результатов внеаудиторной самостоятельной работы студента являются: уровень освоения студентом учебного материала; сформированность общеучебных умений; обоснованность и четкость изложения ответа; оформление материала в соответствии с требованиями; умение ориентироваться в потоке информации, выделять главное; умение четко формулировать проблему, предложив её решение, критически оценить решение и его последствия; умение сформировать свою позицию, оценку и аргументировать её, в случае эссе – личностный характер информации.

100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследователь-

ской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно

85-76 баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы

75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

### Критерии оценки презентации доклада:

Оценка	Ниже 60 баллов (неудовлетворительно)	61-75 баллов (удовлетворительно)	76-85 баллов (хорошо)	86-100 баллов (отлично)
Критерии	<b>Содержание критериев</b>			
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы

<b>Представление</b>	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательно использовано 2-3 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 3 профессиональных терминов	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 6 профессиональных терминов
<b>Оформление</b>	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
<b>Ответы на вопросы</b>	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные, с приведением примеров и/или пояснений

### **Промежуточный контроль**

#### ***Примерные вопросы к экзамену:***

1. Типология рынков
2. Структура рынков.
3. Психология рынков.
4. Особенности поведение потребителей на рынках.
5. Факторы, обуславливающие потребительское поведение.
6. Модели потребительского поведения.
7. Психологическая составляющая процесса принятия решения о покупке.
8. Типы потребительского поведения.
9. Исследования восприятия товаров и услуг целевыми потребителями.
10. Процесс принятия решения о покупке: психологический аспект.
11. Сбытовая политика: психологический аспект.
12. Методы исследования потребительского поведения.
13. Психологические основы восприятия потребительских характеристик товаров и услуг.
14. Модели принятия потребительского решения.
15. Цена и ценность бренда: психология восприятия.
16. Детерминанты потребительского выбора.
17. Механизмы обхода культурных табу при осуществлении выбора.

18. Прогнозирование потребительского поведения.  
 19. Маркетинговые инструменты воздействия на поведение потребителей.  
 20. Структура потребительских мотивов.

**Критерии выставления оценки за устный ответ студента на экзамене по дисциплине «Психология рынка и потребительского поведения»**

<b>Баллы (рейтинго- вой оцен- ки)</b>	<b>Оценка эк- замена (стандартная)</b>	<b>Требования к сформированным компетенциям</b>
100-85	<i>«отлично»</i>	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
85-76	<i>«хорошо»</i>	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
75-61	<i>«удовлетворительно»</i>	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
ниже 60	<i>«неудовлетворительно»</i>	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.