



Διάγραμμα Μαθήματος

| | | |
|----------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| Κωδικός Μαθήματος | Τίτλος Μαθήματος | Πιστωτικές Μονάδες ECTS |
| MBAN-713DG | Συμπεριφορά Καταναλωτών | 7.5 |
| Προαπαιτούμενα | Τμήμα | Εξάμηνο |
| Κανένα | Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων | Χειμερινό, Εαρινό, Καλοκαιρινό |
| Κατηγορία Μαθήματος | Γνωστικό Πεδίο | Γλώσσα Διδασκαλίας |
| Επιλογής | Μάρκετινγκ | Ελληνικά |
| Επίπεδο Σπουδών | Διδάσκων | Έτος Σπουδών |
| 2 ^{ος} Κύκλος | Δρ. Έυη Δεκούλου | 1 ^ο ή 2 ^ο |
| Τρόπος Διδασκαλίας | Πρακτική Άσκηση | Συναπαιτούμενα |
| Εξ Αποστάσεως | N/A | Κανένα |

Στόχοι Μαθήματος:

Οι βασικοί στόχοι του μαθήματος είναι να παρέχει στους φοιτητές μια λεπτομερή, εις βάθος κατανόηση της συμπεριφοράς του καταναλωτή και να περιγράψει πως η μελέτη της συμπεριφοράς του καταναλωτή βοηθά τις εταιρείες να εξυπηρετούν καλύτερα τους πελάτες τους. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην κατανόηση του πώς ο εαυτός, η αντίληψη, η μάθηση και το κίνητρο, όλα συμβάλλουν σε διαδικασίες λήψης αποφάσεων των καταναλωτών και, τελικά, εκφράζεται ως συμπεριφορά. Συγκεκριμένα παρουσιάζονται τρόποι λήψης αποφάσεων, τρόποι αξιολόγησης εναλλακτικών λύσεων και προϊόντων, και τρόποι αγοράς και χρησιμοποίησης προϊόντων. Στην ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος, οι φοιτητές θα έχουν κατανοήσει πώς μεγάλες εταιρείες χρησιμοποιούν την έρευνα των καταναλωτών στις δικές τους στρατηγικές, και με τη σειρά τους θα είναι σε θέση να εφαρμόσουν αυτές τις θεωρίες.

Μαθησιακά Αποτελέσματα:

Μετά την ολοκλήρωση του μαθήματος, οι φοιτητές θα είναι σε θέση να:

1. Εκτιμήσουν και να υποστηρίξουν την διαδικασία που ακολουθούν οι καταναλωτές για να πάρουν μία αγοραστική απόφαση, καθώς επίσης και να προσδιορίσουν ποιες είναι οι σημαντικότερες επιδράσεις που δέχονται οι καταναλωτές από τον κοινωνικό και πολιτιστικό τους περίγυρο
2. Ερευνήσουν και να επεξεργαστούν τις πληροφορίες καθώς και να αξιολογήσουν τις εναλλακτικές λύσεις για την λήψη της απόφασης αγοράς από τον καταναλωτή
3. Σχεδιάσουν τη διαχείριση της μάρκας και την προσήλωση στην μάρκα

4. Δημιουργήσουν τμηματοποίηση της αγοράς και την επιλογή τμημάτων-στόχων
5. Αναπτύξουν κύριο ρόλο στην ικανοποίηση του πελάτη μέσω της ποιότητας, της εξυπηρέτησης και της αξίας
6. Διατυπώσουν στρατηγικό πλάνο προώθησης λαμβάνοντας υπόψη και ζητήματα σχετικά με την επίδραση του περιβάλλοντος μάρκετινγκ στην αγοραστική συμπεριφορά των καταναλωτών.

Περιεχόμενο Μαθήματος:

1. Εισαγωγή στη Συμπεριφορά του Καταναλωτή
2. Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων Καταναλωτή
3. Αντίληψη Καταναλωτή και Στρατηγική Μάρκετινγκ
4. Υποκίνηση, Αξίες και Τρόπος Ζωής
5. Μάθηση, Μνήμη και Στάσεις
6. Κουλτούρα, Εισόδημα και Κοινωνική Τάξη
7. Επιρροή της Ομάδας και η Καθοδήγηση Γνώμης
8. Διαδικασία Διάδοσης Προϊόντων και Καινοτομίες

Μαθησιακές Δραστηριότητες και Διδακτικές Μέθοδοι:

Ηλεκτρονικές παρουσιάσεις, online συζητήσεις, μελέτες περίπτωσης, ακαδημαϊκά άρθρα, ηλεκτρονικά άρθρα, φιλμάκια

Μέθοδοι Αξιολόγησης:

Εργασία, Τελική εξέταση

Απαιτούμενα Διδακτικά Εγχειρίδια και Βιβλιογραφία:

| Τίτλος | Συγγραφέας | Εκδοτικός Οίκος | Έτος | ISBN |
|------------------------|---|----------------------------------|------|-------------------|
| Σημειώσεις PDF | Μελανθίου, Γιούλα | Moodle UNIC | 2016 | |
| Συμπεριφορά Καταναλωτή | Solomon, M.R. (μετάφραση: Χριστίνα Μπουτσούκη, Πάυλος Γκάσης) | Εκδόσεις Α. Τζιόλα & Υιοί Α.Ε | 2016 | 978-960-418-507-8 |

Προτεινόμενα Διδακτικά Εγχειρίδια και Συμπληρωματική Βιβλιογραφία:

| Τίτλος | Συγγραφέας | Εκδοτικός Οίκος | Έτος | ISBN |
|---|---|------------------------|------|---|
| Consumer Behaviour – a European Perspective (6th ed.) | Solomon, M. R., Bamossy, G., Askegaard S., Hogg, M.K. | Pearson Prentice Hall | 2016 | 1292116722 |
| Συμπεριφορά Καταναλωτή & Στρατηγική Μάρκετινγκ, 3η έκδοση | Σιώμκος, Γ.Ι. | Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης | 2011 | 978-960-351-456-5 |
| Consumer Behavior 2015-2016 | Miller, R.K., Washington, K.D Richard K., | Miller & Associates, | 2015 | eBook Collection (EBSCOhost) 2015 9781577832003 |
| Συμπεριφορά Καταναλωτή: Αρχές, Στρατηγικές, Εφαρμογές | Μπάλας, Γ., Παπασταθοπούλου, Π | Rosili | 2003 | 960-7745-07-8 |