

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zachowania konsumentów, PG_00178460						
Kierunek studiów	Zarządzanie (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2027/2028		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Liwia Delińska				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	16.0	16.0	0.0	0.0	0.0	32
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	32		2.0		91.0	125
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przedstawienie istoty interdyscyplinarnego podejścia do zachowań konsumentów oraz poznanie ich uwarunkowań. Studenci powinni zrozumieć przebieg procesu podejmowania decyzji przez konsumenta oraz poznać kierunki zmian rynkowych w zakresie zachowaniach konsumentów, co umożliwi planowanie skutecznych strategii marketingowych na rynku. Dodatkowo, celem przedmiotu jest kształtowanie świadomych i prospołecznych postaw konsumenckich wśród studentów.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[ZARZL3_W06] Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie zasady racjonalnego podejmowania decyzji w odniesieniu do poszczególnych zasobów, obszarów funkcjonalnych w organizacji, procesów oraz poziomów zarządzania.	Student wyjaśnia mechanizmy podejmowania decyzji konsumentenckich oraz analizuje je w kontekście racjonalności wyborów i strategii marketingowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[ZARZL3_U02] Student potrafi identyfikować problemy związane z funkcjonowaniem organizacji, realizowanymi w niej procesami oraz jej relacjami z otoczeniem oraz proponować adekwatne rozwiązania.	Student identyfikuje problemy związane z rozpoznawaniem i przewidywaniem zachowań konsumentów oraz przedstawia możliwe rozwiązania marketingowe.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZARZL3_W04] Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie rolę, miejsce oraz zachowania człowieka w organizacji - w wymiarze indywidualnym, grupowym oraz organizacyjnym.	Student analizuje zachowania konsumentów w wymiarze indywidualnym i grupowym oraz opisuje ich wpływ na działania organizacji.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[ZARZL3_W03] Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie charakter oraz dynamikę relacji między organizacją i interesariuszami, a także zjawiska, procesy i powiązania występujące w otoczeniu organizacji oraz ich wpływ na jej funkcjonowanie.	Student wyjaśnia, w jaki sposób czynniki społeczne, kulturowe i ekonomiczne wpływają na zachowania konsumentów oraz relacje między organizacją a jej otoczeniem.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[ZARZL3_U06] Student potrafi wykorzystywać i integrować wiedzę z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości, a także ekonomii i finansów na potrzeby rozstrzygania dylematów oraz rozwiązywania złożonych problemów zarządczych, pojawiających się w pracy zawodowej.	Student wykorzystuje i integruje wiedzę z nauk o zarządzaniu i jakości, a szczególnie marketingu, w celu analizowania oraz rozwiązywania złożonych problemów rynkowych związanych z zachowaniami konsumentckimi.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
Treści przedmiotu	1. Wprowadzenie do zachowań konsumentów 2. Proste i złożone modele zachowań nabywczych 3. Proces podejmowania decyzji przez konsumenta 4. Ścieżka zakupowa oraz doświadczenia konsumentów 5. Psychologiczne uwarunkowania zachowań konsumentów 6. Społeczne i kulturowe uwarunkowania zachowań konsumentów 7. Technologiczne uwarunkowania zachowań konsumentów 8. Badanie satysfakcji konsumentów 9. Trendy i zmiany w zachowaniach konsumentów		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	test pisemny	51.0%	50.0%
	praca projektowa zakończona prezentacją	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. K. Mazurek-Łopacińska, Zachowania konsumentów na współczesnym rynku, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2021. 2. M. Bartosik-Purgat (red.), Zachowania konsumentów. Globalizacja, nowe technologie, aktualne trendy, otoczenie społeczno-kulturowe, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2022. 3. K. Stasiuk, D. Maison, Psychologia konsumenta, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2022.	
	Uzupełniająca lista lektur	Materiały przygotowane przez wykładowców.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	1. Wymień i wyjaśnij modele zachowań konsumentów 2. Scharakteryzuj czynniki warunkujące zachowania konsumentów		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.