

63.

Τίτλος Μαθήματος	Συμπεριφορά Καταναλωτή				
Κωδικός Μαθήματος	MRKT207				
Τύπος μαθήματος	Θεωρητικό				
Επίπεδο	Επίπεδο Πτυχίου				
Έτος / Εξάμηνο φοίτησης	4 ^ο Έτος/ 8 ^ο Εξάμηνο				
Όνομα Διδάσκοντα	Παναγιώτου Έλενα				
ECTS	4	Διαλέξεις / εβδομάδα	2	Εργαστήρια / εβδομάδα	
Στόχος Μαθήματος	Στόχος του μαθήματος «Συμπεριφορά του Καταναλωτή» είναι να διδάξει στους φοιτητές/τριες σχετικές με το αντικείμενο έννοιες, αρχές και θεωρίες από διάφορες συμπεριφορικές επιστήμες.				
Μαθησιακά Αποτελέσματα	<p>Με την ολοκλήρωση του μαθήματος, οι φοιτητές/τριες αναμένεται να:</p> <p>Γνώσεις</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εξηγούν την ορολογία, τις μεθόδους, τις τάσεις και έννοιες της συμπεριφοράς του καταναλωτή • Αναγνωρίζουν τις επιδράσεις που δέχονται οι καταναλωτές από τον περίγυρό τους. • Αναλύουν τρόπους και μεθόδους ικανοποίησης και διατήρησης των πελατών <p>Δεξιότητες</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αξιολογούν ζητήματα που σχετίζονται με τις θεμελιώδεις αρχές και θεωρίες της συμπεριφοράς του καταναλωτή • Αναπτύσσουν αντιληπτικό χάρτι <p>Ικανότητες</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εξετάζουν ελλείψεις στην αγορά. 				
Προαπαιτούμενα			Συναπαιτούμενα		

	<p>ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΘΕΜΕΛΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αγοράζοντας, Έχοντας και Ζώντας: Μια Εισαγωγή στη Συμπεριφορά Καταναλωτή • Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων και Συμπεριφορά Καταναλωτή • Επιρροές της Κουλτούρας στη Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων • Ευημερία του Καταναλωτή και Κοινωνική Ευημερία <p>ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΕΣΩΤΕΡΙΚΕΣ ΕΠΙΡΡΟΕΣ ΣΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αντίληψη • Μάθηση και Μνήμη • Ο Εαυτός • Στάσεις και Πειθώ <p>ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΕΠΙΡΡΟΕΣ ΣΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ομαδικές και Περιστασιακές Επιρροές στη Συμπεριφορά Καταναλωτή • Ταυτότητα Καταναλωτή: Οι Ρόλοι του Φύλου και των Υποκουλτούρων • Ταυτότητα Καταναλωτή II: Κοινωνική Τάξη και Τρόπος Ζωής • Δικτυωμένη Συμπεριφορά Καταναλωτή: Κοινωνική Διάχυση του Μηνύματος, Κοινωνικά Δίκτυα και Μόδα
<p>Μεθοδολογία Διδασκαλίας</p>	<p>Το μάθημα διδάσκεται με διαλέξεις με τη βοήθεια ηλεκτρονικού υπολογιστή και βιντεοπροβολέα, τη χρήση πίνακα, καθοδηγούμενων συζητήσεων με την ενεργό συμμετοχή των φοιτητών, ατομικής και ομαδικής εργασίας από την πλευρά των φοιτητών και χρήσης ποικίλων εποπτικών μέσων που εξυπηρετούν τη διδασκαλία του μαθήματος.</p>
<p>Βιβλιογραφία</p>	<p>Ελληνική Βιβλιογραφία</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solomon, M. R. (2020). <i>Συμπεριφορά Καταναλωτή : Αγοράζοντας, Έχοντας και Ζώντας</i> . 11^η Έκδοση. Εκδόσεις Τζιόλας. ISBN: 978-960-418-811-6. • Μπαλτάς, Γ., και Παπασταθοπούλου, Π. (2013). <i>Συμπεριφορά καταναλωτή</i>. 2^η Έκδοση. Εκδόσεις Rosili. ISBN: 9789607745309. • Σιώμκος, Γ. (2011). <i>Συμπεριφορά καταναλωτή & στρατηγική μάρκετινγκ</i>. 3^η Έκδοση. Αθ. Σταμούλης. ISBN:9789603514565. • Σηκειώσεις KES College <p>Αγγλική Βιβλιογραφία</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mothersbaugh, D. L., Hawkins, D. I, and Kleiser, S. B. (2020). <i>Consumer Behavior : Building Marketing Strategy</i>. 14th Edition. McGraw - Hill Education. ISBN: 978-1-260-56648-2. • Solomon, M. (2016). <i>Consumer behaviour</i>. 6th Edition. Pearson. ISBN: 9781292116723. • Schiffman, L. G. (2010). <i>Consumer Behavior</i>. 10th Edition. Pearson / Prentice Hall. ISBN: 0137006705. • Evans, M. (2009). <i>Consumer behaviour</i>. John Wiley & Sons. ISBN: 978-0-470-99465-8. • KES College handouts.

Αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσία και συμμετοχή στο μάθημα: 10% • Εργασία: 20% • Ενδιάμεση γραπτή εξέταση: 20% • Τελική γραπτή εξέταση: 50%
Γλώσσα	Ελληνική ή Αγγλική