

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2023-2024
Anul de studiu III / Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	De Științe Economice
1.3. Departamentul	De Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea	Administrarea Afacerilor /242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice.

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Comportamentul consumatorului	2.2. Cod disciplină	AA 311
2.3. Titularul activității de curs	Prof.univ.dr. Muntean Andreea		
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. Lazea Ruxandra		
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	I
		2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E
		2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					18
Tutoriat					-
Examinări					2
Alte activități					-

3.7 Total ore studiu individual	44
3.9 Total ore pe semestru	100
3.10 Numărul de credite**	4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<i>Discipline de parcurs din semestrele anterioare: Marketing</i>
4.2. de competențe	<i>Competențele oferite de disciplinele enumerate mai sus, ex.: C1 Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație;</i>

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<i>Sala dotata cu videoproiector/tablă</i>
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	<i>Sala dotata cu videoproiector/tablă</i>

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională C2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului C4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii
-------------------------	---

Competențe transversale	-
-------------------------	---

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Obiectivul disciplinei consta în însușirea de către studenți a principalelor cunoștințe legate de variabilele care definesc comportamentul consumatorului, de mecanismul luării deciziei de cumpărare, de factorii de influență ai acestui comportament.</i>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Înțelegerea noțiunii și conceptului de comportament al consumatorului; ✓ Cunoașterea fazelor procesului decizional de cumpărare și a modului în care cumpărătorul ia decizia de cumpărare; ✓ Înțelegerea modului în care diferitele influențe direct observabile, de natură endogenă, de natură exogenă influențează comportamentul consumatorului și decizia de cumpărare.

8. Conținuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. NOȚIUNEA ȘI DIMENSIUNILE COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Noțiuni, concepte și dimensiuni, definirea comportamentului consumatorului	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
2. TEORII FUNDAMENTALE ȘI MODELE GLOBALE PRIVITOARE LA COMPOTAMENTUL CONSUMATORULUI	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
3. PROCESUL DECIZIONAL DE CUMPĂRARE Apariția nevoii nesatisfăcute Căutarea de informații și identificarea alternativelor	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
4. PROCESUL DECIZIONAL DE CUMPĂRARE Evaluarea mentală a alternativelor considerate	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
5. PROCESUL DECIZIONAL DE CUMPĂRARE Rezultanta evaluării Evaluarea post – cumpărare	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
6. INFLUENȚE DIRECT OBSERVABILE ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Factori demografici Factori economici	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
7. INFLUENȚE DIRECT OBSERVABILE ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Factori specifici mixului de marketing Factori situaționali	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
8. INFLUENȚE DE NATURĂ ENDOGENĂ ASUPRA COMPOTAMNETULUI CONSUMATORULUI Procesul perceptual	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
9. INFLUENȚE DE NATURĂ ENDOGENĂ	<i>Prelegere,</i>	2 ore

ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Învățarea/informația Personalitatea	<i>discutii, exemplificare</i>	Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
10. INFLUENȚE DE NATURĂ ENDOGENĂ ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Motivația Atitudinea Comportamentul efectiv	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
11. INFLUENȚE DE NATURĂ EXOGENĂ ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Familia Grupurile sociale	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
12. INFLUENȚE DE NATURĂ EXOGENĂ ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Clasa socială	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
13. INFLUENȚE DE NATURĂ EXOGENĂ ASUPRA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI Cultura și subcultura	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
14. MODELAREA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI	<i>Prelegere, discutii, exemplificare</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
Bibliografie: 1. Cătoiu, I., Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, Ed. Uranus, București, 2003 2. Kotler, Ph., Managementul Marketingului, Ed. Teora, București, 1997 3. Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica a Univeristății ”1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019		
8.2. Seminar		
1 Procese elementare în abordarea comportamentului consumatorului procesul perceptual analiza unor postere publicitare sub aspectul percepției	<i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
2 Procese elementare în abordarea comportamentului consumatorului procesul învățării teoria condiționării instrumentale și comportamentul consumatorului teoria condiționării clasice și comportamentul consumatorului	<i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
3 Procese elementare în abordarea comportamentului consumatorului atitudinea și motivația influența imaginii de sine asupra comportamentului consumatorului	<i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019

<p>4 Dimensiuni care duc la manifestarea unui anumit comportament al consumatorului – aplicații practice preferințele consumatorului deprinderile de cumpărare obiceiurile de consum</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>5 Dimensiuni care duc la manifestarea unui anumit comportament al consumatorului intențiile de cumpărare imaginea unui produs, mărci, unitate comercială – studio de caz</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>6 Procesul decizional de cumpărare –studiu practic etapele procesului decizional de cumpărare</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>7 Procesul decizional de cumpărare –studiu practic modele decizionale</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>8 Procesul decizional de cumpărare –studiu practic luarea deciziei de cumpărare în familie</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>9 Măsurarea atitudinii consumatorului modelul Fishbein Rosenberg</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>10 Modelul VALS de segmentare a consumatorilor Modelul VALS de segmentare a consumatorilor -exercițiu</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>11 Influența factorilor economici și demografici asupra comportamentului consumatorului Influența factorilor economici și demografici asupra comportamentului consumatorului</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>12 Influența grupurilor sociale asupra comportamentului consumatorului – aplicații practice</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>
<p>13 Influența culturii asupra comportamentului consumatorului – studiu de caz</p>	<p><i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare,</i></p>	<p>2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019</p>

	<i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	
14 Adoptarea inovației în consum – studiu de caz	<i>Prelegere, discutii, exemplificare, explicare, Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica A Univeristății 1 Decembrie 1918 Alba Iulia, 2019
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cătoi, I., Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, Ed. Uranus, București, 2003 2. Kotler, Ph., Managementul Marketingului, Ed. Teora, București, 1997 3. Muntean A, Lazea R, Comportamentul consumatorului-note de curs, Seria Didactica a Univeristății ”1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2019 		

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Conținutul prezentei fișe și implicit al cursului este elaborat în concordanță cu noile tendințe din domeniu și este structurat astfel încât la finalul parcurgerii materialului studenții să dobândească competențe profesionale care să le faciliteze angajarea pe piața muncii sau continuarea studiilor în ciclul următor.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Evaluare finală</i>	<i>Examen scris</i>	70 %
10.5 Seminar/laborator	<i>Implicarea în activitatea de la seminar</i>	<i>Rezolvarea temelor de semestru</i>	30 %
10.6 Standard minim de performanță: - obținerea notei minime 5 - realizarea temelor de semestru conform cerințelor			

Data completării
18.09.2023

Semnătura titularului de curs
Prof.univ.dr Muntean Andreea

Semnătura titularului de seminar
Lect.univ.dr. Lazea Ruxandra

Data avizării în Departament
20.09.2023

Semnătura directorului de departament
Conf.univ.dr. Silvia Maican