

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea <i>Dunărea de Jos</i> din Galați
1.2 Facultatea / Departamentul	Facultatea <i>Știința și Ingineria Alimentelor</i>
1.3 Catedra	<i>Știința Alimentelor, Ingineria Alimentelor, Biotehnologii și Acvacultură</i>
1.4 Domeniul de studii	<i>Ingineria produselor alimentare</i>
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	<i>Ingineria produselor alimentare</i>

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comportamentul consumatorului						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.dr.ing. Gabriela Iordăchescu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Șef lucrări dr.ing. Gabriela Ploscuțanu						
2.4 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei	Ob

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	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					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					5
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					5
Tutoriat					0
Examinări					9
Alte activități.....					0
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	• -
4.2 de competențe	• -

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> • Videoproiector, computer, wifi. • Platforma Microsoft Teams/metode alternative
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Videoproiector, computer, wifi. • Platforma Microsoft Teams/metode alternative

6. Competențele specifice acumulate

Competențe	<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea, descrierea și utilizarea adecvata a noțiunilor specifice științei alimentului și siguranței alimentare; • Proiectarea de produse alimentare noi, implementarea și managementul de proiecte; • Managementul producției, controlul calității produselor alimentare și realizarea proceselor de marketing.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicarea tehnicilor de interrelaționare în cadrul unei echipe; amplificarea și cizelarea capacităților empatice de comunicare interpersonală și de asumare a unor atribuții specifice în desfășurarea activității de grup în vederea tratării / rezolvării de conflicte individuale / de grup, precum și gestionarea optimă a timpului.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> Cunoașterea factorilor, rolului acestora și condițiilor care influențează consumul și preferințele alimentare ale consumatorilor.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> Evidențierea factorilor care influențează alegerea alimentelor, factori care au un rol hotărâtor în generarea politicilor alimentare.

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Introducere în comportamentul consumatorului; Concepte de bază – concept, teorii., consumator. cumpărător, plătitor	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
2. Procesul decizional de cumpărare	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
3. Cercetarea în domeniul comportamentului consumatorului	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
4. Factori de influențare a comportamentului consumatorului . Nevoia	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
5. Factori de influențare a comportamentului consumatorului . Motivația. Teoriile motivației. Principiile motivaționale utilizate în marketing	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
6. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Atitudinea.	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
7. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Percepția	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
8. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Învățarea/Experiența	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
9. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Personalitatea	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
10. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Influențe socio-culturale. Influența grupurilor. Influența familiei	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
11. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Influențe socio-culturale. Influența culturii. Influența clasei sociale	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
12. Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Factori situaționali	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
13. Factori de influențare a comportamentului consumatorului în interiorul magazinelor	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
Influența culturii, microculturii și a valorilor culturale asupra comportamentului consumatorului	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
14. Consumatorii și piața serviciilor. Consumatorul organizațional	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	
15. Noi tendințe privind CC	Prelegerea, conversația euristică, explicația in site on line MT	

Bibliografie

- Gabriela Iordăchescu. Comportamentul consumatorului. Note de curs
- Meiselman H.L. 2000. Dimensions of the meal, Aspen Publication
- Brussow, H. 2007. The Quest for Food, Ed.Springer
- David, M. Transform your relationship with food. <http://psychologyofeating.com/>
- Kumar,D. 2015. Consumer behaviour – include on-line buying trends, Oxford University Press, ISBN 13-978- 0-19809592-7
- Ajzen, I., Fishbein, M., Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior, Prentice-Hall, New Jersey, 1980
- Beckwith, H., Ce-și doresc clienții noștri. Ghid pentru dezvoltarea afacerii, Ed. Polirom, Iași, 2007

- Blythe, J., Comportamentul consumatorului, Ed. Teora, Bucuresti, 1998
- Bruhn, M., Orientarea spre client. Temelia afacerii de succes, Ed. Economica, București, 2001
- Cătoi, I., Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, ed. a II-a, Ed. Uranus, București, 2004
- Claeysen, Y., Deydier, A., Riquet, Y., Marketingul direct multicanal. Prospectarea, fidelizarea și recăștigarea clientului, Ed. Polirom, Iași, 2009
- Dobre, C., Comportamentul consumatorului și practica de marketing, Ed. Mirton, Timișoara, 2005
- Dubois, B., Comprendre le consommateur, Dalloz, Paris, 1991
- Evans, M., Jamal, A., Foxall, G., Consumer Behavior, John Wiley&Sons, Chichester, 2006
- Foxall, G., Consumer psychology for marketing, ITB Press London, 1998
- Hawkins, D.I., Mothersbaugh, D.L., Best, R.J., Consumer Behavior. Building Marketing Strategy, 10-th ed., McGraw-Hill Irwin, Boston, 2007
- Iliescu, D., Petre, D., Psihologia reclamei și a consumatorului, Comunicare.ro, București, 2004
- Ladwein, R., Le comportement du consommateur et de l'acheteur, 2 ed., Economica, 2003
- Marder, E., Comportamentul consumatorilor, Ed. Teora, București, 2002
- Peter, J. Paul, Understanding Consumer Behavior, McGraw-Hill Irwin, Boston, 1994
- Prutianu, St., s.a., Inteligenta marketing plus, Ed. Junimea, Iasi, 1998
- Rice, C., Understanding Customers, 2nd ed., Butterworth-Heinemann, Oxford, 1997
- Schiffman, L.G., Kanuk, L.L., Consumer Behavior, 10th ed., Pearson, Boston, 2010
- Solomon, M.R., Consumer Behavior. Buying, Having and Being, 8-th Ed., Pearson Education, New Jersey, 2009
- Internet – cuvinte cheie specifice cursului

8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere. Stabilirea detaliilor organizării activității	Explicație, discuție colectivă	
2. Cercetarea cantitativă a comportamentului consumatorului. Ancheta.	Explicație, discuție colectivă	
3. Cercetarea calitativă a comportamentului consumatorului. Test antropomorfic. Metoda asocierii mentale spontane.	Explicație, discuție colectivă	
4. Cercetarea cantitativă a comportamentului consumatorului. Chestionarul.	Explicație, discuție colectivă	
5. Prezentarea individuală a rapoartelor de cercetare calitativă	Prezentări studenți	
6. Prezentarea individuală a rapoartelor de cercetare calitativă	Prezentări studenți	
7. Percepția consumatorilor	Explicație, discuție colectivă	
8. Aplicarea unei metode de cercetare cantitativă. Observarea (1)	Explicație, discuție colectivă	
9. Aplicarea unei metode de cercetare cantitativă. Observarea (2)	Explicație, discuție colectivă	
10. Prezentarea de echipă a rapoartelor de cercetare cantitativă	Prezentări studenți	
11. Feed-back personal privind maniera de comunicare non-verbală observată în cadrul prezentărilor de echipă	Explicație, discuție colectivă	
12. Consumatorii și piața serviciilor. Consumatorul organizațional	Explicație, discuție colectivă	
13. Noi tendințe privind CC	Explicație, discuție colectivă	
14. Recapitulare	Explicație, discuție colectivă	

Bibliografie

- Gabriela Iordăchescu. Comportamentul consumatorului. Note de curs
- Meiselman H.L. 2000. Dimensions of the meal, Aspen Publication
- Brussow, H. 2007. The Quest for Food, Ed. Springer
- David, M. Transform your relationship with food. <http://psychologyofeating.com/>
- Kumar, D. 2015. Consumer behaviour – include on-line buying trends, Oxford University Press, ISBN 13-978- 0-19809592-7
- Ajzen, I., Fishbein, M., Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior, Prentice-Hall, New Jersey, 1980
- Beckwith, H., Ce-și doresc clienții noștri. Ghid pentru dezvoltarea afacerii, Ed. Polirom, Iași, 2007
- Blythe, J., Comportamentul consumatorului, Ed. Teora, Bucuresti, 1998
- Bruhn, M., Orientarea spre client. Temelia afacerii de succes, Ed. Economica, București, 2001
- Cătoi, I., Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, ed. a II-a, Ed. Uranus, București, 2004
- Claeysen, Y., Deydier, A., Riquet, Y., Marketingul direct multicanal. Prospectarea, fidelizarea și recăștigarea

clientului, Ed. Polirom, Iași, 2009

- Dobre, C., Comportamentul consumatorului și practica de marketing, Ed. Mirton, Timișoara, 2005
- Dubois, B., Comprendre le consommateur, Dalloz, Paris, 1991
- Evans, M., Jamal, A., Foxall, G., Consumer Behavior, John Wiley&Sons, Chichester, 2006
- Foxall, G., Consumer psychology for marketing, ITB Press London, 1998
- Hawkins, D.I., Mothersbaugh, D.L., Best, R.J., Consumer Behavior. Building Marketing Strategy, 10-th ed., McGraw-Hill Irwin, Boston, 2007
- Iliescu, D., Petre, D., Psihologia reclamei și a consumatorului, Comunicare.ro, București, 2004
- Ladwein, R., Le comportement du consommateur et de l'acheteur, 2 ed., Economica, 2003
- Marder, E., Comportamentul consumatorilor, Ed. Teora, București, 2002
- Peter, J. Paul, Understanding Consumer Behavior, McGraw-Hill Irwin, Boston, 1994
- Prutianu, St., s.a., Inteligența marketing plus, Ed. Junimea, Iași, 1998
- Rice, C., Understanding Customers, 2nd ed., Butterworth-Heinemann, Oxford, 1997
- Schiffman, L.G., Kanuk, L.L., Consumer Behavior, 10th ed., Pearson, Boston, 2010
- Solomon, M.R., Consumer Behavior. Buying, Having and Being, 8-th Ed., Pearson Education, New Jersey,

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

Structura și obiectivele disciplinei vin în întâmpinarea tuturor cerințelor de această natură.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Înșușirea cunoștințelor corelate cursului	Verificare scrisă	60 %
10.5 Seminar/laborator	Elaborare referat	Referat/ Prezentare ppt	30 %
	Prezență		10 %
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none">• Elaborarea unui referat care să abordeze temele propuse de cadrul didactic sau teme alese de studenți din domeniu.• Obținerea unui punctaj minim 50 % din valoarea notei finale			

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data completării

26.09.2022

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

Prof.dr.ing. Camelia Vizireanu

Data aprobării în Consiliul Facultății

Semnătura decanului

Prof.dr.ing. Gabriela Bahrim

HCF 24/7.10.2022