

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 1

1. Основні складові поведінки споживача. Модель О. Зозульова-М.Базь.
2. Психографічні класифікації (універсальні та спеціальні). Загальна характеристика.
3. Засвоєння. Визначення. Теорії научення. Загальний огляд і застосування.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 2

1. Дослідження особистості: принципи, підходи, методи. Їх стисла характеристика.
2. Психологічні фактори. їхній вплив на характер споживчого поведіння людини. Загальна характеристика.
3. Модель інформаційного процесу в споживача. Фактори, що впливають на процес запам'ятовування.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 3

1. Процес обміну на споживчому ринку.
2. Мотивація. Визначення. Моделі мотиваційного процесу.
3. Теорії засвоєння. Загальна характеристика і застосування в маркетингу.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 4

1. Розширена модель «чорної шухляди» свідомості споживача.
2. Нестаток, мотив, потреба, бажання й елементи комплексу маркетингу. Визначення. Їхній взаємозв'язок.
3. Гештальтпсихологія, її основні положення і внесок у розкриття процесів розуміння.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 5

1. Фактори, що впливають на споживчу поведінку.
2. Схема формування мотиву по Е.П. Ільїну.
3. Особливості сприйняття колірної гами.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 6

1. Некеровані фактори маркетингового середовища, що впливають на поведінку споживачів.
2. Динамічна природа мотивації. Фактори, що визначають динамічність мотивації.
3. Фактори, що впливають на зменшення цінової чутливості в споживачів.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 7

1. Залежність ірраціональності поведження на ринку в залежності від рівня доходів і інтелекту.
2. Класифікація нестатків Д. Старча. Список нестатків Г.Мюррея.
3. Семіотичний аналіз: сутність та основні положення. Ефект симпітизму..

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 8

1. Фактори культурного порядку, що впливають на поведження споживачів. Коротка характеристика.
2. Ієрархія нестатків по А. Маслоу. Тріо нестатків Д. Макліланда.
3. Відношення. Визначення. Моделі формування відносини.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 9

1. «Варварське» і «сакральне» поведження споживача. Утилітарні і гедоністичні нестатки.
2. Вплив лінгвістичних форм на поведінку споживача.
3. Теорії, що використовуються для пояснення формування відносини (теорія когнітивна дисонансу, атрибутивна теорія).

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 10

1. Стратифікація: сутність, підходи до стратифікації населення. Соціальні класи і їхній вплив на споживання. Характеристика семи основних соціальних класів.
2. Абсолютні і відносні потреби по Дж. Кейсі. Родові і похідні потреби по Л. Эбботу.
3. Компенсаторна і некомпенсаторна моделі оцінки споживачем торгової марки.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 11

1. Теорії «розумного» і «запланованого» поводження. Характеристика і схеми формування поводження.
2. Марксистська класифікація потреб.
3. Стратегії фірми по зміні відносини споживачів до марки.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 12

1. Соціальні фактори, що впливають на споживчу поведінку. Загальна характеристика.
2. Реєстри цінностей по М. Рокічу і С. Шварцу. Рівнева модель ціннісно-сислової сфери особистості А.А. Бреусенко-Кузнецова.
3. Види споживчої прихильності до торгової марки.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 13

1. Референтні груп і групи членства. Визначення і класифікація.
2. Теорія споживчих цінностей Шета-Ньюмен-Грос.
3. Процес прийняття рішення. Загальна характеристика. Моделі споживачів.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 14

1. Залежність впливу референтних груп від типу продукту і купівельної ситуації.
2. Класифікація потреб людини по К.К. Платонову. Типи потреб по А.В. Петровському.
3. Основні етапи процесу прийняття рішення. Їх характеристика.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 "Маркетинг"

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 15

1. Моделі персонального впливу. Загальна характеристика.
2. Класи нестатків по В.Макгу й У. Макдаугола.
3. Порівняльна характеристика проблемно-розширеного, проблемно-обмеженого і шаблонного рішень. Матриця Ф. Брукера.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 16

1. Рольовий вплив на поведінку споживача. Ролі осіб, що приймають участь в ухваленні рішення про покупку..
2. Мотиваційні теорії. Загальна характеристика. Основні посилки при вивченні особистості.
3. Моделі поведінки споживача (традиційні, економіко-поведінкові, сучасні).

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 17

1. Сутність, визначення мотивації. Мотиваційний процес.
2. Загальні теорії мотивації А. Маслоу, Макліланда. З. Фрейд і неофрейдизм.
3. Типизації личности: класифікації, их использование в маркетинге.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 18

1. Соціальні ефекти (Гіффена, Т. Веблена тощо) та їх вплив на поведінку споживача. .
2. Загальні теорії мотивації. К.К. Платонов, А.Н. Леонтьев, соціально-психологічна теорія. Теорія характерних рис Г. Олпорта.
3. Моделі та методи, що використовуються в процесі рекламного навчання споживачів: теоретичні комунікації.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 19

1. Особистісні фактори, що впливають на споживчу поведінку. Загальна характеристика.
2. Універсальні теорії мотивації. Бихевиоріальні теорії Дж. Уотсона Б.Ф. Скинера.
3. Сучасні моделі поведінки споживача: стисла характеристика .

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 20

1. Етапи життєвого циклу родини, її вплив на споживчу поведінку.
2. Загальні теорії мотивації. Соціально-когнітивна теорія А. Бандури. Когнітивна теорія особистості Дж. Кейли. Фемінологічний напрямок особистості. Психосемантика. Трьохрівнева модель вивчення особистості Д. Макадамса.
3. Психофізіологічні реакції споживача під час купівлі товарів, їх стисла характеристика.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 21

1. Вплив роду занять на характер товарів, що купуються.
2. Спеціальні теорії мотивації (Теорія конкуруючих процесів, «S-R» теорія і теорія підтримування оптимального рівня стимуляції, мотивація, спрямована на придбання гедоністичних враження, бажання волі, мотивація, спрямована на зменшення ризику, спонукання до встановлення причинного зв'язку).
3. Маркетингові дослідження при розробці позиціонування. Загальна характеристика.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 22

1. Спосіб життя і його вплив на характер поведінки споживачів.
2. Сприйняття. Визначення. Етапи процесу сприйняття. Розподіл споживачів за часом сприйняття. Пороги чутливості. Фактори, що впливають на процес сприйняття.
3. Маркетингові методи тестування ціни.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 23

1. Цикл Колба та його використання в маркетингу.
2. Кількісні величини і пропорції, що впливають на процес сприйняття.
3. Моделі та методи, що використовуються в процесі рекламного навчання споживачів: теоретичні комунікації.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 24

1. Населення України: основні соціокультурні закономірності та їх вплив на споживання.
2. Основні закономірності подачі аудіо- та відеореклами.
3. НЛП. Основні принципи, положення та етапи застосування.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 25

1. Основні соціальні закономірності та ефекти. Їх використання в маркетингу.
2. НЛП. Використання під час розробки рекламного звернення.
3. Нейромаркетинг: сутність, приклади застосування. .

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КПІ»

Спеціальність 6.030507 “Маркетинг”

Навчальний предмет: Поведінка споживача

Екзаменаційний білет № 26

1. Типізації особистості: класифікації та їх використання в маркетингу.
2. НЛП. Техніки, що використовуються під час особистого продажу.
3. Сенсорний маркетинг та його використання під час продажів.

Затверджено на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 20 від 29.06.2011

Зав. кафедрою _____ /проф. Солнцев С.О./ Екзаменатор доц. Зозульов О.В.