

SYLLABUS

Të dhëna bazike të lëndës			
Njësia akademike:	Fakulteti i Turizmit dhe Ambientit		
Titulli i lëndës:	Sjellja konsumatore		
Niveli:	Bachelor		
Statusi lëndës:	Obligative		
Viti i studimeve:			
Numri i orëve në javë:	4		
Vlera në kredi – ECTS:	5		
Koha / lokacioni:			
Mësimdhënësi i lëndës:			
Detajet kontaktuese:	@ushaf.net		
Përshkrimi i lëndës			
	<i>Sjellja Konsumatore është lëndë që merret me studimin e sjelljes së konsumatorit , përse dhe si konsumatorët marrin vendime të caktuara.</i>		
Qëllimet e lëndës:			
	<i>Sjellja konsumatore krijon një mundësi për të kuptuar më mirë se përse konsumatorët zgjedhin produktet dhe kompanitë e caktuara, çfarë ngjet në botën e biznesit, përse dikush është i suksesshëm e dikush jo. Nëse kompanitë kanë informacione se cilët janë faktorët që ndikojnë në sjelljet e konsumatorëve dhe si ndikojnë ato, atëherë ato mund t'i përshtasin produktet dhe shërbimet më mire konsumatorëve. Kjo shërben si hap i pare për hartimin e politikave dhe marrjen e vendimeve të duhura në marketing.</i>		
Rezultatet e pritura të nxënies:			
	<i>Pas përfundimit të suksesshëm të kësaj lënde, studentët do të jenë në gjendje të:</i> <ul style="list-style-type: none"> - vlerësojnë sa më real se çka konsumatori përfaqëson, - planifikojnë taktika dhe strategji më të mira të cilat do t'ju shërbejnë si e vetmja menyrë për suksese afatgjate, - mësojnë teknikat e suksesshme rreth informacioneve për blerësit ne çdo kohe. 		
Kontributi në ngarkesën e studentit (gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të studentit)			
Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithësej
Ligjërata	4	15	60
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	1	1
Ushtrime në teren			

Kollokfiime,seminare			
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	3	15	45
Përgaditja përfundimtare për provim	2	10	20
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz, provim final)	2		2
Projektet,prezentimet ,etj			
Totali			128
Metodologjia e mësimdhënies:			
	<i>Ligjerata dhe ushtrime të kombinuara me raste te studimit dhe diskutime në klasë.</i>		
Metodat e vlerësimit:			
	<i>Provimi final i vlerësuar me 100% të notës. Provimi përbëhet prej pyetjeve me përgjigje të mundshme, pyetje të hapura, dhe një rast të studimit.</i>		
Literatura			
Literatura bazë:	1. <i>Semiha Loca, Consumer Behavior.Tiranë</i>		
Literatura shtesë:	1. <i>Artan Xh. Duka, Consumer Behavior, Tirane,</i> 2. <i>Jonathan Betz – State Tries to Change Image with with ad Campaign,</i> 3. <i>Ruth Mortimer - Brand Strategy,</i>		
Plani i dizajnuar i mësimimit:			
Java	Ligjerata që do të zhvillohet		
<i>Java e parë:</i>	<i>Kuptimi dhe evoluimi i sjelljes konsumatore</i>		
<i>Java e dytë:</i>	<i>Studimi i sjelljes konsumatore dhe perspektivat e saj</i>		
<i>Java e tretë:</i>	<i>Kultura dhe nënkultura</i>		
<i>Java e katërt:</i>	<i>Demografia dhe klasat sociale</i>		
<i>Java e pestë:</i>	<i>Familja dhe grupet e referimit</i>		
<i>Java e gjashtë:</i>	<i>Komunikimi brenda grupeve dhe shpërndarja e risive</i>		
<i>Java e shtatë:</i>	<i>Perceptimi</i>		
<i>Java e tetë:</i>	<i>Të mësuarit dhe kujtesa</i>		
<i>Java e nëntë:</i>	<i>Motivimi, personaliteti dhe emocioni</i>		
<i>Java e dhjetë:</i>	<i>Qëndrimet</i>		
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<i>Stili i jetës</i>		
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<i>Vendimarrja dhe stadet e saj – Njohja e problemit</i>		
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<i>Stadet e procesit të vendimarrjes – Kërkimi i informacionit</i>		
<i>Java e katërbëdhjetë:</i>	<i>Stadet e procesit të vendimarrjes – Vlerësimi i alternativave dhe blerja</i>		
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	<i>Stadet e procesit të vendimarrjes – Pas blerja</i>		

Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:

Vijueshmëria e rregullt, mbajtja e qetësisë dhe angazhimi aktiv në dialog gjatë ligjëratave dhe ushtrimeve është e obligueshme.