



## SYLLABUS

Të dhëna bazike të lëndës	
<b>Njësia akademike:</b>	<b>Fakulteti i Turizmit dhe Ambientit</b>
<b>Titulli i lëndës:</b>	<b>Sjellja Konsumatore</b>
<b>Niveli:</b>	<b>Bachelor</b>
<b>Statusi lëndës:</b>	<b>Obligative</b>
<b>Viti i studimeve:</b>	<b>II</b>
<b>Numri i orëve në javë:</b>	<b>3</b>
<b>Vlera në kredi – ECTS:</b>	<b>5</b>
<b>Koha / lokacioni:</b>	
<b>Mësimdhënësi i lëndës:</b>	<b>Arben Tërstena</b>
<b>Detajet kontaktuese:</b>	<b>arben.terstena@ushaf.net</b>
<b>Përshkrimi i lëndës</b>	<p>Sjellja Konsumatore është lëndë që merret me studimin e sjelljes së konsumatorit , përse dhe si konsumatorët marrin vendime të caktuara.</p> <p>Lënda ka të bëjë me ndikimin e faktorëve psikologjik të konsumatorët, faktorëve të mjedisit të jashtëm dhe situatave e gjendjes në të cilat mund të ndodhet konsumatori kurdo që vendosë të blejë diçka.</p> <p>Duhet të theksohet se lënda nuk studion vetëm aktin e blerjes por studion edhe procesin para dhe pas blerjes, madje studion se si posedimi ose mungesa e gjërave mund të ndikojnë në sjelljet konsumatore në përgjithësi.</p>
<b>Qëllimet e lëndës:</b>	<p>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.</p> <p>Nëse kompanitë kanë informacione se cilët janë faktorët që ndikojnë në sjelljet e konsumatorëve dhe si ndikojnë ato, atëherë ato mund t'i përshtatin produktet dhe shërbimet më mirë konsumatorëve.</p>

	<p>Kjo shërben si hap i pare për hartimin e politikave dhe marrjen e vendimeve të duhura në marketing.</p> <p>Përvetësimi i këtij programi mësimor, ju mundëson studentëve të përfitojnë në ngritjen e aftësive të tyre për studimet e mëtejme në Fakultetin tonë.</p>		
<b>Rezultatet e pritura të nxënies:</b>	<p>Në përfundim të kësaj lënde studentët do të jenë në gjendje që të: të njohin rëndësinë e sjelljeve konsumatore dhe përdorimin e këtyre njohurive në favor të bizneseve, të dine procesin e marrjes se vendimeve, të njohin faktorët individual dhe mjedisin që përcaktojnë Sjelljen konsumatore.</p> <p>Ky modul, po ashtu, duhet të zhvillojë tek studentët edhe këto shkathtësi: Shkathtësitë e komunikimit dhe prezantimit, shkathtësitë e punës në ekip, dhe shkathtësitë e të shkruarit tej.</p>		
<b>Kontributi në ngarkesën e studentit ( gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënies të studentit)</b>			
<b>Aktiviteti</b>	<b>Orë</b>	<b>Ditë/javë</b>	<b>Gjithësej</b>
Ligjërata	2	15	30
Ushtrime teorike/laboratorike	1	15	15
Punë praktike			
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	2	4	8
Ushtrime në teren (vizita studimore)	3	2	6
Kollokfiume, seminare	1	1	1
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	3	15	45
Përgaditja përfundimtare për provim	6	3	18
Koha e kaluar në vlerësim (teste, kuiz, provim final)	2	1	2
Projektet, prezentimet ,etj			
<b>Totali</b>			<b>125</b>

<b>Metodologjia e mësimdhënies:</b>	<i>Ligjërata dhe ushtrime të kombinuara me raste te studimit dhe diskutime në klasë.</i>
<b>Metodat e vlerësimit:</b>	Punim seminarike 10% Pjesmarrja aktive në ligjërata dhe ushtrime 10% Provim 80%, <i>Provimi përbëhet prej pyetjeve me përgjigje të mundshme, pyetje të hapura, dhe një rast të studimit.</i>
<b>Literatura</b>	
<b>Literatura bazë:</b>	Semiha Loca, Sjellja konsumatore, 2012
<b>Literatura shtesë:</b>	Roger D.Blackwell, Paul W. Miniard, James F.Engel – Consumer Behavior, 2006
<b>Plani i dizajnuar i mësimit:</b>	
<b>Java</b>	<b>Ligjërata që do të zhvillohet</b>
<i>Java e parë:</i>	<b>Kuptimi dhe evoluimi i sjelljes konsumatore</b>
<i>Java e dytë:</i>	<b>Studimi i sjelljes konsumatore dhe perspektivat e saj</b>
<i>Java e tretë:</i>	<b>Kultura dhe nënkultura</b>
<i>Java e katërt:</i>	<b>Demomografia dhe klasat sociale</b>
<i>Java e pestë:</i>	<b>Familja dhe grupet e referimit</b>
<i>Java e gjashtë:</i>	<b>Komunikimi brenda grupeve dhe shpërndarja e risive</b>
<i>Java e shtatë:</i>	<b>Perceptimi</b>
<i>Java e tetë:</i>	<b>Të mësuarit dhe kujtesa</b>
<i>Java e nëntë:</i>	<b>Motivimi, personaliteti dhe emocioni</b>
<i>Java e dhjetë:</i>	<b>Qëndrimet</b>
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<b>Stili i jetës</b>
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<b>Vendimmarrja dhe stadet e saj – Njohja e problemit</b>
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<b>Stadet e procesit të vendimmarrjes – Kërkimi i informacionit</b>
<i>Java e katërmëdhjetë:</i>	<b>Stadet e procesit të vendimmarrjes – Vlerësimi i alternativave dhe blerja</b>
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	<b>Stadet e procesit të vendimmarrjes – Pas blerja</b>

<b>Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:</b>
<i>Vijueshmëria e rregullt, mbajtja e qetësisë dhe angazhimi aktiv në dialog gjatë ligjëratave dhe ushtrimeve është i obligueshëm.</i>