

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 38.03.02 Менеджмент

Наименование образовательной программы: Маркетинг

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Очно-заочная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Психология потребительского поведения**

**Москва
2024**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Колесникова О.В.
	Идентификатор	R3162f4d9-KolesnikovaOV-4017a20

О.В.
Колесникова

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Колесникова О.В.
	Идентификатор	R3162f4d9-KolesnikovaOV-4017a20

О.В.
Колесникова

Заведующий
выпускающей
кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кетоева Н.Л.
	Идентификатор	R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c5

Н.Л. Кетоева

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ПК-2 Способен осуществлять деятельность по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей

ИД-1 Демонстрирует знание методов изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка

ИД-3 Выстраивает эффективные коммуникации с клиентами организации

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Письменная работа

1. Основы психологии потребительского поведения. Нервная система и психика человека (Проверочная работа)

2. Познавательные и эмоционально-волевые процессы. Психические состояния (Проверочная работа)

3. Психическая регуляция поведения и деятельности. Проблема личности в психологии (Проверочная работа)

4. Психология социального восприятия и психология управления группой (Проверочная работа)

БРС дисциплины

8 семестр

Перечень контрольных мероприятий текущего контроля успеваемости по дисциплине:

КМ-1 Основы психологии потребительского поведения. Нервная система и психика человека (Проверочная работа)

КМ-2 Познавательные и эмоционально-волевые процессы. Психические состояния (Проверочная работа)

КМ-3 Психическая регуляция поведения и деятельности. Проблема личности в психологии (Проверочная работа)

КМ-4 Психология социального восприятия и психология управления группой (Проверочная работа)

Вид промежуточной аттестации – Экзамен.

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4

	Срок КМ:	4	8	10	14
Основы психологии потребительского поведения. Нервная система и психика человека					
Предмет психологии. Принципы и методы изучения психических явлений. Значение психологических знаний для профессиональной подготовки и деятельности специалиста в современных условиях	+				
Представления о структуре функционирования нервной системы человека и ее взаимосвязях с психикой	+				
Познавательные и эмоционально-волевые процессы. Психические состояния					
Познавательные и эмоционально-волевые процессы		+			
Психические состояния и их роль в жизнедеятельности людей. Трудные психические состояния		+			
Психическая регуляция поведения и деятельности. Проблема личности в психологии					
Приемы саморегулирования психических процессов и состояний			+		
Характеристика направленности личности. Самосознание и концепция «Я». Психологические свойства темперамента			+		
Психология социального восприятия и психология управления группой					
Роль общения в психическом развитии и профессиональной деятельности человека					+
Психологические основания внутригруппового взаимодействия. Процессы командообразования					+
Вес КМ:	25	25	25	25	25

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ПК-2	ИД-1 _{ПК-2} Демонстрирует знание методов изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	Знать: методы изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка Уметь: прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	КМ-1 Основы психологии потребительского поведения. Нервная система и психика человека (Проверочная работа) КМ-3 Психическая регуляция поведения и деятельности. Проблема личности в психологии (Проверочная работа)
ПК-2	ИД-3 _{ПК-2} Выстраивает эффективные коммуникации с клиентами организации	Знать: правила выстраивания эффективных коммуникаций с клиентами организации Уметь: выстраивать эффективные коммуникации с клиентами организации	КМ-2 Познавательные и эмоционально-волевые процессы. Психические состояния (Проверочная работа) КМ-4 Психология социального восприятия и психология управления группой (Проверочная работа)

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. Основы психологии потребительского поведения. Нервная система и психика человека

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Проверочная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут.

Краткое содержание задания:

Проверочная работа по пройденному материалу

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: методы изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	1. Возникновение психологии как науки, предмет психологии 2. Основные научные психологические школы, специальные отрасли психологии 3. Современные представления о предмете психологии 4. Общая характеристика психологии как науки 5. Сравнительный анализ и основные различия житейской и научной психологии 6. Характеристика психики 7. Функции и строение психики 8. Строение нервной системы и функции ее отделов 9. Процессы высшей нервной деятельности и законы их функционирования 10. Первая и вторая сигнальная системы и их взаимодействие

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-2. Познавательные и эмоционально-волевые процессы. Психические состояния

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Проверочная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут.

Краткое содержание задания:

Проверочная работа по пройденному материалу

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Знать: правила выстраивания эффективных коммуникаций с клиентами организации	1.Общая характеристика познавательной сферы человека 2.Значение межполушарной асимметрии для познавательной деятельности 3.Критерии классификации ощущений 4.Отличие ощущения и восприятия 5.Виды восприятия: восприятие формы, пространства, движения, времени 6.Общая характеристика мышления 7.Особенности творческого мышления 8.Мыслительные операции 9.Положительные и отрицательные эмоциональные состояния 10.Производственные психические состояния

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-3. Психическая регуляция поведения и деятельности. Проблема личности в психологии

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Проверочная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут.

Краткое содержание задания:

Проверочная работа по пройденному материалу

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка	1.Когнитивная регуляция поведения и деятельности человека 2.Эмоциональное и волевое регулирование поведения и деятельности человека 3.Психологическая характеристика личности и деятельности 4.Теория саморегуляции и самокодирования 5.Основные теории и техники аутотренинга, саморегуляции, самокодирования 6.Интерес и проблема изучения личности, его роль и значение в современном обществе 7.Понятие и сущность направленности личности, основные составляющие направленности, их характеристика 8.Направленность личности, ее роль в жизнедеятельности человека 9.Самосознание. Я-концепция: структура, функции, развитие 10.Психологические характеристики темперамента и особенности деятельности личности

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

КМ-4. Психология социального восприятия и психология управления группой

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Проверочная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Работа выполняется индивидуально, время на выполнение - 30 минут.

Краткое содержание задания:

Проверочная работа по пройденному материалу

Контрольные вопросы/задания:

Запланированные результаты обучения по дисциплине	Вопросы/задания для проверки
Уметь: выстраивать эффективные коммуникации с клиентами организации	1.Необходимость для человека повседневного общения с другими людьми для интеллектуального и нравственного развития 2.Особая роль раннего онтогенетического общения для последующего психического развития индивида 3.Значение различных видов общения: делового и личностного, материального и когнитивного, кондиционного и целевого, биологического и социального, непосредственного и опосредствованного, вербального и невербального — для разностороннего интеллектуального и личностного развития человека 4.Сущность и структура социального восприятия 5.Механизмы социального восприятия 6.Проблема отношений и ее место в социальной психологии 7.Место общения в системе связей человека с внешним миром 8.Понятие и виды команд 9.Психологическая сущность и психологическая природа групп и организаций 10.Различие понятий коллектив и малая группа

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто верно

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8 семестр

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Пример билета

- 1.Общая характеристика психологии как науки
- 2.Психологические характеристики темперамента и особенности деятельности личности
- 3.Практическое задание

Процедура проведения

Экзамен проводится в устной форме по билетам, время на подготовку к ответу - 45 минут

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ИД-1_{ПК-2} Демонстрирует знание методов изучения и прогнозирования спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка

Вопросы, задания

- 1.Психические явления и психические факты
- 2.Функции и строение психики
- 3.Чувственный уровень специфических познавательных процессов
- 4.Особенности творческого мышления
- 5.Механизмы социального восприятия

Материалы для проверки остаточных знаний

1.Какой потребительский мотив обусловлен преимущественно национально-культурными особенностями?

Ответы:

- а) утилитарный
- б) мотив престижа
- в) эстетический
- г) мотив традиции
- д) мотив массовости

Верный ответ: г)

2.Какой потребительский мотив обусловлен преимущественно предпочтением торговой марки (бренда)?

Ответы:

- а) утилитарный
- б) мотив престижа
- в) эстетический
- г) мотив традиции
- д) мотив массовости

Верный ответ: б)

3.Как называется стереотип, который затрагивает нерешенные проблемы человечества (зависть, ревность, любовь, смерть и т. п.)?

Ответы:

- а) вечный стереотип

- б) стереотип, заложенный с детства
- в) временный стереотип
- г) приобретенный стереотип
- д) поведенческий стереотип

Верный ответ: а)

4. Как называется стереотип, который наработан рекламой, фильмами, телепередачами и т. п.?

Ответы:

- а) вечный стереотип
- б) стереотип, заложенный с детства
- в) временный стереотип
- г) приобретенный стереотип
- д) поведенческий стереотип

Верный ответ: в)

5. Как называется психологическое внушение со стороны?

Ответы:

- а) гетеросуггестия
- б) аутосуггестия
- в) массовое внушение
- г) поведение
- д) манипуляция

Верный ответ: а)

2. Компетенция/Индикатор: ИД-ЗПК-2 Выстраивает эффективные коммуникации с клиентами организации

Вопросы, задания

1. Общая характеристика психологии как науки
2. Производственные психические состояния
3. Когнитивная регуляция поведения и деятельности человека
4. Направленность личности, ее роль в жизнедеятельности человека
5. Стили управления коллективом

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Какой потребительский мотив обусловлен преимущественно дизайном и другими аспектами внешнего вида товара?

Ответы:

- а) утилитарный
- б) мотив престижа
- в) эстетический
- г) мотив традиции
- д) мотив визуальный

Верный ответ: в)

2. Как называется тип потребителей, которые тщательно выбирают появившуюся новинку?

Ответы:

- а) новаторы
- б) избирательный
- в) независимый
- г) безразличный
- д) «вдумчивый»

Верный ответ: б)

3. Как называется совокупность психологических характеристик человека?

Ответы:

- а) образ жизни
- б) запрос
- в) тип личности
- г) потребитель
- д) образ потребления

Верный ответ: в)

4. Какой потребительский мотив обусловлен преимущественно техническими характеристиками товара?

Ответы:

- а) утилитарный
- б) мотив престижа
- в) эстетический
- г) мотив традиции
- д) мотив массовости

Верный ответ: а)

5. Какой потребительский мотив используется при рекламировании товара известной личностью?

Ответы:

- а) эстетический
- б) утилитарный
- в) мотив традиции
- г) мотив достижения
- д) мотив желаний

Верный ответ: г)

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5 («отлично»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 90

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4 («хорошо»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3 («удовлетворительно»)

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно

Оценка: 2 («неудовлетворительно»)

Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу

Оценка выставляется из расчета среднего арифметического значения оценки семестровой составляющей по текущему контролю успеваемости и оценки за промежуточную аттестацию.