

FIȘA DISCIPLINEI

Comportamentul consumatorului

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comportamentul consumatorului						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
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/proiect	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator/proiect	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					6
Tutoriat					0
Examinări					8
Alte activități.....					0
3.7 Total ore studiu individual	44				
3.8 Total ore pe semestru	100				
3.9 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"> • Computer • Videoproiector • Conexiune internet • Prezentare PowerPoint față în față sau online în platforma Microsoft Teams/Metoda alternativă
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului/proiectului	<ul style="list-style-type: none"> • Computer • Videoproiector • Conexiune internet • Prezentare PowerPoint față în față sau online în platforma Microsoft Teams/Metoda alternativă

6. a) Rezultatele învățării



Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> ○ Studentul/absolventul definește principiile de bază ale științei alimentului și caracteristicile nutriționale, funcționale ale produsului alimentar. ○ Studentul/Absolventul identifică principalele teorii, modele și elemente folosite în comunicare. ○ Studentul/absolventul identifică și descrie concepte, principii și metode de bază din matematică, fizică, chimie, desen tehnic și informatică.
Aptitudini	<ul style="list-style-type: none"> ○ Studentul/Absolventul aplică metodele de comunicare adecvate în vederea rezolvării unei probleme profesionale. ○ Studentul/absolventul operează cu concepte, principii și metode de bază din matematică, fizică, chimie, desen tehnic și informatică. ○ Studentul/absolventul efectuează calcule inginerești de complexitate medie și le asociază cu reprezentări grafice letrice sau specifice proiectării asistate de calculator.
Responsabilitate și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> ○ Studentul/Absolventul proiectează, planifică și aplică strategii de comunicare pentru colaborarea eficientă în îndeplinirea sarcinilor de lucru. ○ Studentul/absolventul practică raționamentul logic, evaluarea și autoevaluare în luarea deciziilor. ○ Studentul/absolventul este angajat în învățarea pe tot parcursul vieții pentru dobândirea și implementarea cunoștințelor, după cum este necesar, folosind strategii de învățare adecvate. ○ Studentul/absolventul lucrează eficient ca membru în echipă sau lider al acesteia.

6. b) Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C4. Optimizează producția
Competențe transversale	CT1. Găsește soluții pentru probleme CT2. Dă dovadă de expertiză disciplinară

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
Elemente definitorii ale comportamentului consumatorului	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Cercetarea în domeniul comportamentului consumatorului	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Diferențele individuale ale consumatorilor	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Procesul decizional de cumpărare	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului . Nevoia	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului . Motivația.	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Atitudinea.	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore



Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Percepția	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Învățarea/Experiența	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Personalitatea	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Influențe socio-culturale. Influența grupurilor. Influența familiei	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Influențe socio-culturale. Influența culturii. Influența clasei sociale	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Factori de influențare a comportamentului consumatorului. Factori situaționali	Prelegerea, conversația euristică, explicația, față în față/online pe platforma MT	2 ore
Bibliografie Ploscuțanu G. (2025). Comportamentul consumatorului. Note de curs. Conțu E. (2016). Comportamentul consumatorului. Ghid practic de studiu. Ed. Universității din București. Gherasim A., Gherasim D. (2024). Comportamentul clienților. Ed. Pro Universitaria, București. Niosi A. (2021). Introduction to Consumer Behaviour BCCampus Publisher, Victoria, B.C. (https://opentextbc.ca/introconsumerbehaviour/).		
8.2 Seminar/laborator/proiect	Metode de predare	Observații
Introducere. Stabilirea detaliilor organizării activității	Explicația, discuție colectivă	2 ore
Conceptul de comportament al consumatorului	Explicația, discuție colectivă	2 ore
Factorii care determină comportamentul consumatorului	Explicația, discuție colectivă	2 ore
Schimbarea comportamentului de consum	Explicația, discuție colectivă	2 ore
Tipologiile consumatorilor	Explicația, discuție colectivă	2 ore
Cercetarea cantitativă a comportamentului consumatorului. Chestionarul.	Explicația, discuție colectivă	2 ore
Prezentarea individuală a rapoartelor de cercetare cantitativă	Prezentări studenți	2 ore
Prezentarea individuală a rapoartelor de cercetare cantitativă	Prezentări studenți	2 ore
Analiza procesului de luare a deciziei de cumpărare	Explicația, dezbateră în grup	2 ore
Factori endogeni de influențare a comportamentului consumatorului; atitudinea, percepția, învățarea/experiența, personalitatea	Explicația, dezbateră în grup	2 ore
Factori exogeni de influențare a comportamentului consumatorului: cultura grupurile, familia, clasa socială	Explicația, dezbateră în grup	2 ore
Prezentarea ppt a referatelor	Prezentări studenți	2 ore
Prezentarea ppt a referatelor	Prezentări studenți	2 ore
Bibliografie Ploscuțanu G. (2025). Comportamentul consumatorului. Note de curs. Conțu E. (2016). Comportamentul consumatorului. Ghid practic de studiu. Ed. Universității din București Gherasim A., Gherasim D. (2024). Comportamentul clienților. Ed. Pro Universitaria, București Iliescu, D., Petre D. (2010). Psihologia reclamei și a consumatorului. Ed. Comunicare.ro, București. Niosi A. (2021). Introduction to Consumer Behaviour BCCampus Publisher, Victoria, B.C. (https://opentextbc.ca/introconsumerbehaviour/)		



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	Însușirea cunoștințelor corelate cursului	Verificare scrisă	60 %
10.5 Seminar/laborator/proiect	Elaborarea și prezentarea ppt a unui referat	Referat Prezentare ppt	30 %
	Activitatea în timpul seminarului	Evaluare orală	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. 			

