



Sylabus modulu Typologie zákazníků

Garant výukového modulu: PhDr. Venuše Šírová

Anotace:

Dochází k definici nákupního chování klienta. Pojednává se o chování, kterým se spotřebitel projevuje v rámci svého hledání, nákupu, užívání a hodnocení produktů a služeb, od kterých očekává uspokojení svých potřeb.

Nákupní chování je zaměřeno na individuální rozhodování jednotlivých klientů v rámci vynaložení vlastních zdrojů, kterými mohou být čas, peníze, nebo úsilí.

Nahlížíme na problematiku uceleně a přemýšlíme proč, co, kde, kdy a jak často zákazník nakupuje. Jak daný produkt nebo službu používá, a také jak svůj nákup dále hodnotí. Zamýšlíme se nad tím, co hraje roli ve volbě zákazníka, aby daný produkt nebo službu nakoupil znovu.



CIBE

Zvolte efektivní & flexibilní studium MBA

Jedinečné studium 100% online, které plně nahrazuje klasickou výuku.

Přihláška ke studiu MBA • Podmínky přijetí • Výše školného