



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tüketici Davranışları							
Ders Kodu		HIT219		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	77 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Tüketici davranışı dersinin amacı temel tüketici davranışı kavramlarını ve pazarlamadaki modern davranış yaklaşımlarını öğretmektir. Tüketici davranışı dersinde öğrenciler aynı zamanda pazarlama uygulamalarını etkileyen psikolojik, sosyo-kültürel ve demografik faktörleri de öğrenirler.							
Özet İçeriğı		Genel olarak aşağıdaki bilgiler verilecektir: • Tüketici Davranışları ve Bilincine İlişkin Temel Kavramlar • Tüketici Hareketi ve Tüketici Bilinci • Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Örnek Olay							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	ODABAŞI, Yavuz (2009) "Tüketici Davranışları" MediaCat Yayınları
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tüketici Davranışları ve Bilincine İlişkin Temel Kavramlar
2	Teorik	Tüketici Davranışları Biliminin Gelişimi ve Faydalandığı Bilim Dalları
3	Teorik	Tüketici Hareketi ve Tüketici Bilinci
4	Teorik	Ekonominin İşleyişi ve Piyasa Ekonomisinde Tüketicinin Yeri
5	Teorik	Pazarlamada Tüketici Davranışlarının Yeri ve Önemi
6	Teorik	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik ve Sosyal Faktörler
7	Teorik	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik ve Sosyal Faktörler
8	Teorik	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik ve Sosyal Faktörler
9	Teorik	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Ekonomik Faktörler
10	Teorik	Yaşam Tarzı ve Kişilik (Life – Style Ve Self- Concept) Kavramlarının Tüketici Alışkanlıkları Üzerindeki Etkileri
11	Teorik	Tüketici Satın Alma Karar Süreci
12	Teorik	Tüketici Bilinci ve Tüketici Hareketi
13	Teorik	Tüketicinin Hakları ve Sorumlulukları
14	Teorik	Tüketici Haklarını Korumaya Yönelik Faaliyetler
15	Teorik	Tüketim ve Çevre İlişkisi
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yıl Sonu Sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Ara Sınav	1	2	1	3
Dönem Sonu Sınavı	1	3	1	4
Toplam İş Yüğü (Saat)				77
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Tüketici davranışlarını etkileyen teorileri öğrenmek
2	Tüketici davranışlarına ilişkin elde edilen bilgilerin nasıl değerlendirileceğini kavramak
3	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik ve Sosyal Faktörleri Kavramak
4	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Ekonomik Faktörleri Kavramak
5	Tüketici Haklarını Korumaya Yönelik Faaliyetleri Kavramak

Program Çıktıları (Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı)

1	Genel olarak İletişim, özel olarak Halkla İlişkiler ve Tanıtım alanına ilişkin formasyona sahip olup, alanın tarihsel gelişim ve değişim süreçlerini öğrenerek kuramsal ve uygulamalı yetkinlik gösterebilme.
2	İletişimin disiplinler arası zenginliğine dayanarak ilgili alanlara ilişkin genel ve güncel sorunları tespit etmek ve çözüm için yöntem belirleyebilme.
3	Disiplinler arası bilgi birikimini İletişim ve Halkla İlişkiler ve Tanıtım alanına taşıyabilme ve bu çerçevede sorunları alanda çözümleyebilme.
4	Alanıyla ilgili etik ve hukuk kurallarını bilme, özümseme ve uygulayabilme.
5	Alanda geçerli bir yabancı dili kullanarak alan bilgisini derinleştirme ve gerekli diğer uluslar arası paydaşlarla iletişim kurabilme.
6	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.
7	Bir örgütsel yapı için Halkla İlişkiler, reklâm ve pazarlama programı kampanyaları ve süreçlerine hâkim olabilir ve hazırlayabilirler.
8	Araştırma yöntemlerine hâkim olarak iletişim alanında haber, reklâm, vb. metinleri çözümleyebilirler ve yaratıcı ve eleştirel metinler üretebilirler.

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	5	4	3	3	3
PÇ2	4	3	5	3	4
PÇ3	5	3	4	3	4
PÇ4	2	2	2	2	5
PÇ5	1	1	2	2	2
PÇ6	1	1	1	1	1
PÇ7	4	4	4	3	3
PÇ8	3	3	4	3	4

