



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tüketici Davranışları							
Ders Kodu		PAR153		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin, sektör ve pazar özelliklerine göre tüketiciyi tanıyabilmesini; tüketici davranış modellerini ve davranış rollerini anlayabilmesini, pazar, ürün ve müşteri özelliklerine göre satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptayabilmesini, tüketici satın alma karar sürecini değerlendirebilmesini ve tüketici satın alma davranışını yönetebilmesini sağlamaktır.							
Özet İçeriğı		Tüketiciyi tanımak, Tüketici davranış modellerini anlamak, Tüketici davranış rollerini anlamak, Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak, Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek, Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	30
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Tüketici Davranışları: Abdullah Okumuş
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tüketiciyi tanımak
2	Teorik	Tüketiciyi tanımak
3	Teorik	Tüketiciyi tanımak Tüketici davranış modellerini anlamak
4	Teorik	Tüketici davranış modellerini anlamak
5	Teorik	Tüketici davranış modellerini anlamak Tüketici davranış rollerini anlamak
6	Teorik	Tüketici davranış rollerini anlamak
7	Teorik	Tüketici davranış rollerini anlamak
8	Teorik	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak
11	Teorik	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek
12	Teorik	Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek
13	Teorik	Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek
14	Teorik	Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek
15	Teorik	Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl 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	0	2	28
Ödev	10	0	1	10
Ara Sınav	1	5	1	6



Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
Toplam İş Yüğü (Saat)				50
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				2

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olabilmek
2	Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptayabilmek
3	Tüketici Davranışı ve Öbür Bilim Dalları Arasındaki İlişkiyi karşılaştırabilecektir.
4	Tüketicilere dair psikolojik, sosyo-kültürel ve demografik faktörlerin tüketici karar sürecine etkilerini, sonuçlarıyla analiz edebilecek.
5	Tüketicilerin davranışları ile pazarlama uygulamaları arasındaki ilişkiyi ayırt edebilecek.

Program Çıktıları (İşletme Yönetimi Programı)

1	İşletme yönetimi alanındaki teorik bilgileri çalışma hayatında kullanabilmek becerisine sahip olabilmek
2	İşletmenin yönetim fonksiyonlarını kullanabilmek yeteneğine sahip olmak ve yeni yönetim tekniklerini takip ederek uygulayabilmek
3	İşletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebilecek, ilgili mevzuatı takip edip uygulayabilecek bilgi ve donanıma sahip olabilmek
4	Alanının gerektirdiği düzeyde bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilmek, teknolojik değişiklikleri takip ederek yeni teknolojileri işletme sistemlerine uyarlayabilmek
5	Mesleki uygulamalarda karşılaşılan sorunları tanımlamak, analiz etmek ve çözüm önerileri getirebilmek
6	İşletme finansmanını yönetmek; işletmenin finansal analizini yaparak finansal sorunlarına çözüm önerileri getirebilmek
7	İşletmenin insan kaynaklarını işletme amaçları doğrultusunda verimli biçimde çalışmasını ve gelişmesini sağlayarak yönetme becerisi kazanma
8	Üretim ve pazarlamanın temel işlevlerini bir bütün olarak kavrayabilmek, yeni üretim ve pazarlama tekniklerini uygulayabilmek becerisine sahip olabilmek
9	İşletmelerde maliyet hesaplamalarını yapabilecek, muhasebe kayıtlarını tutabilecek, mali tabloları hazırlayabilecek ve yorumlayabilecek yeterliliğe sahip olabilmek
10	Piyasanın ihtiyaç duyduğu nitelikli elemanlarda aranan mesleki etik değerlere sahip, yazılı ve sözlü iletişimde Türk dilini etkin kullanabilen; alanıyla ilgili uluslararası yazışmaları yapabilecek mesleki yabancı dil bilgisine sahip olabilmek
11	Alanına ilişkin bilgileri analitik olarak analiz etme, yorumlama, değerlendirme ve çözüm becerisine sahip olabilmek
12	Mesleği ile ilgili ulusal ve uluslararası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilme ve uygulayabilmek becerisine sahip olabilmek

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

ÖÇ1	
PÇ8	4

