



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tüketici Davranışları							
Ders Kodu		PMP102		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	3	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, Bireysel Çalışma							
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	Tüketici Davranışı
---	--------------------

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

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	3	42
Bireysel Çalışma	6	2	0	12
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
Toplam İş Yüğü (Saat)				75
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Tüketiciyi tanımak, Tüketici davranış modellerini anlamak
---	---



2	Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek
3	Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak
4	Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak
5	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak

Program Çıktıları (Pazarlama Programı)

1	Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi
2	Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi
3	Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi
4	Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi
5	Mesleki etik ve sorumluluk bilinci
6	Sektörel sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilme becerisi
7	Mesleki yasal mevzuatı anlayabilme ve uygulama becerisi
8	Etkin iletişim kurma becerisi
9	Bilgi ve iletişim teknolojisi araçları ile diğer mesleki araçları ve teknikleri kullanabilme becerisi
10	Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi
11	Mesleki özgüven ve girişimcilik becerisi
12	Sosyal kültürel ve toplumsal sorumlulukları kavrama, benimseme ve uygulama becerisi
13	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bunu gerçekleştirebilme becerisi
14	Ulusal ve uluslararası çağdaş sorunları takip edebilmek
15	Atatürk İlke ve İnkılaplarına duyarlı olabilme, Türk Dilini doğru kullanabilme, temel resmi yazışmaları yapabilme ve alanı ile ilgili yabancı terimleri anlama becerisine sahip olmak

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4
PÇ1	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5

