



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tüketici Davranışları							
Ders Kodu		PSY101		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Tüketici davranışının çeşitli bileşenlerini açıklamak ve bunları kar amaçlı olan ve/veya kar amaçlı olmayan örgütlerdeki pazarlama uygulamalarını geliştirebilmek için değerlendirmek amaçlanmaktadır.							
Özet İçeriği		Tüketicilerin pazarlama çabaları üzerindeki etkileri ile pazarlama çabalarının tüketiciler üzerindeki etkilerini yorumlanmasıdır.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Pınar GAYRET						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Yavuz Odabaşı ve Gülfidan Barış (2007). Tüketici Davranışı. MediaCat
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
2	Teorik	Tüketici davranışını biçimlendiren bireysel farklılıklar
3	Teorik	Tüketici yaşam tarzları ve pazar bölümlendirme
4	Teorik	Tüketici davranışını biçimlendiren psikolojik süreçler ve durumsal etkiler
5	Teorik	Tüketici davranışını biçimlendiren psikolojik süreçler ve durumsal etkiler
6	Teorik	Tüketici davranışını biçimlendiren sosyo-kültürel etkenler
7	Teorik	Tüketici davranışını biçimlendiren sosyo-kültürel etkenler (devam)
8	Ara Sınav (Vize)	Arasınav
9	Ara Sınav (Vize)	Arasınav
10	Teorik	Tüketici karar verme ve satın alma davranışları
11	Teorik	Tüketicilerin satın alma ve satın alma sonrası davranışları
12	Teorik	Tüketiciler nasıl düşünürler? Tüketicilerin bilişsel yapıları
13	Teorik	Tüketici davranışları araştırmaları
14	Teorik	Yeni tüketici eğilimleri
15	Teorik	Tüketim toplumu ve tüketim kültürü tartışmaları
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	1	14	0	14
Ara Sınav	1	7	8	15
Dönem Sonu Sınavı	1	7	14	21
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	Tüketici davranışını biçimlendiren sosyo-kültürel, psikolojik ve ekonomik etmenleri açıklar.
2	Tüketici davranışlarının bileşenlerini açıklar.
3	Tüketicilerin algı, hafıza, öğrenme, motivasyon, kişilik, yaşam biçimi, değer ve tutumlarının gelişme ve işleme süreçlerini yorumlar.



4	Tüketici satın alma sürecini değerlendirir.
5	Tüketici satın alma süreci sonrası davranışlarını değerlendirir.

Program Çıktıları (Emlak Yönetimi Programı)

1	Tanımlanmış bir hedef doğrultusunda bir süreci çözümleme ve tasarlama becerisi sağlayabilirler.
2	Verilerin çözümlenmesi, deney yapma ve tasarlama, sonuçları yorumlama becerisi kazanabilirler.
3	Disiplin içi ve disiplinler arası takım çalışması yapabilme becerisi kazanabilirler.
4	Bağımsız davranma, inisiyatif kullanma ve yaratıcılık becerisi kazanabilirler.
5	Yaşam boyu öğrenme davranışını kazanabilirler.
6	Sözlü ve yazılı iletişim becerileri gösterebilirler.
7	Mesleki ve etik sorumluluk anlayışı gösterebilirler.
8	Ulusal ve uluslar arası çağdaş sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilirler.
9	Kalite konularında bilgi sahibi olabilirler.
10	Küresel ve toplumsal çerçevede kapsamlı bir eğitime sahip olabilirler.
11	Mesleki yasal mevzuatı anlayabilme ve uygulama becerisi kazanabilirler.
12	Sektörel sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilme becerisi kazanabilirler.
13	Mesleki özgüven becerisi kazanabilirler.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	2	4	3	2
PÇ2	3	4	3	2	4
PÇ3	4	3	4	3	2
PÇ4	3	2	3	2	4
PÇ5	2	1	4	4	3
PÇ6	3	2	3	3	4
PÇ7	2	3	2	2	3
PÇ8	3	2	3	3	2
PÇ9	2	3	2	2	3
PÇ10	3	2	3	3	2
PÇ11	3	3	4	4	3
PÇ12	4	2	3	3	4
PÇ13	3	1	2	2	3

