



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**TURİZM FAKÜLTESİ**  
**YİYECEK İÇECEK İŞLETMECİLİĞİ BÖLÜMÜ**  
**YİYECEK İÇECEK İŞLETMECİLİĞİ PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Tüketici Davranışları								
Ders Kodu	REM207			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	188 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Tüketici davranışlarının tanımı, kapsamı, önemi ve diğer bilim alanları ve disiplinlerle ilişkisi tartışılmaktadır.								
Özet İçeriği	Günümüzde tüketiciler kullandıkları ürünlerle kendilerine ve dış çevrelerine tutum, değer ve düşüncelerine kim oldukları hakkında bilgi verir. İnsanlar seçtikleri ürünleri kullanırken istek, arzu ve hayallerini gerçekleştirme yoluna giderken, tüketici davranışları incelenerek satın alma ile ilgili motivasyonlar üzerinde durulur.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Funda ODUNCUOĞLU								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	1. Koç, E.(2011) Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri-Global ve Yerel Yaklaşım, Seçkin Yayınevi, Ankara.
2	Aydın, K.(2003) Uluslararası ve Küresel Pazarlamada Kültürel Etkiler, Ankara, Nobel.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tüketici davranışına giriş
2	Teorik	Pazarlamanın temelleri
3	Teorik	Algılama
4	Teorik	Öğrenme ve hafıza
5	Teorik	Motivasyon ve İlgilenim
6	Teorik	Tutumlar
7	Teorik	Benlik ve Kişilik
8	Ara Sınav (Vize)	ARA SINAV
9	Teorik	Değerler, Yaşam Biçimleri ve kültür
10	Teorik	Referans Grupları, Aile ve cinsiyet
11	Teorik	Satın Alma Karar süreci
12	Teorik	Pazarlama iletişimi ve ikna teknikleri
13	Teorik	Satın alma ile ilgili kuramlar
14	Teorik	Satın alma karar süreci
15	Teorik	Tüketici davranışlarının pazarlama disiplinindeki önemi
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	FİNAL SINAVI

#### 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
Ödev	14	2	2	56
Bireysel Çalışma	14	3	2	70
Ara Sınav	1	9	1	10



Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
	Toplam İş Yüğü (Saat)			188
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			7,5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	1. Tüketici davranışı sadece satın alma sırasında önceki ve sonraki durumları ve bu aşamalarla ilgili deneyimleri incelemektir.
2	2. Bu süreçler çerçevesinde tüketici davranışları incelenirken onları etkileyen faktörlerin araştırılması hedeflenmektedir.
3	3. İşletmelerde karar verici konumundaki bireylere doğru ve zamanında net bilgilerin ulaştırılması hedeflenmektedir

**Program Çıktıları (Yiyecek İçecek İşletmeciliği Programı)**

1	Bilimsel ve mesleki etik değerlere sahip olmak.
2	Analitik ve eleştirel düşünce yeteneği kazanmak
3	Yaşam boyu yeni bilgi ve beceriler kazanma gerekliliği bilincine sahip olmak
4	Turizm sektörü ile ilgili temel kavramları bilmek.
5	Turizm ile doğal, kültürel ve sosyal çevre ilişkileri bilincine sahip olmak.
6	Alanında güncel konular ve yapılan araştırmaları takip edebilecek ve iletişim kurabilecek düzeyde yabancı dil bilgine sahip olmak.
7	İkinci bir yabancı dili orta düzeyde kullanabilmek.
8	Ekip çalışması yapma becerisine sahip olmak.
9	Alanında bilişim teknolojilerini iyi düzeyde kullanabilme becerisine sahip olmak.
10	Alanında yönetsel bilgi birikimi ve beceriye sahip olmak.
11	Turizm endüstrisinin gerektirdiği insan ilişkileri ve davranışları konusunda yetkin olmak.
12	Alanında trendleri takip edebilmek.
13	Yiyecek içecek işletmeciliği alanında girişimcilik ve işletme kuruluş işlemleri konularına hakim olmak.
14	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak.
15	Yiyecek içecek işletmelerinde kullanılan PC donanım ve ekipman hakkında bilgi sahibi olmak ve kullanabilmek.
16	Yiyecek içecek işletmelerinde sorunları saptama, çözümüne yönelik kararlar alma ve uygulama becerisine sahip olmak.

