



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

Dersin Adı	Tüketici Davranışı								
Ders Kodu	REM207			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	76 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu dersin amacı öğrencilerin; pazarlama kapsamında tüketiciler ile ilgili genel kavramlara ait bilgi birikimi yapmalarının yanı sıra yiyecek ve içecek sektöründe tüketici ilgili sorunlarda analiz yapabilme yetilerinin geliştirilmesidir.								
Özet İçeriği	Tüketici tanımı, sınıflandırmaları ve tipolojileri ile ilgili bilişsel edinimlerin yanı sıra özellikle yiyecek içecek sektöründe kullanılan beklenti, memnuniyet, bilgi araştırma, davranışsal niyet ve sadakati gibi tüketici odaklı pazarlama yaklaşımında kullanılan kavramlar üzerinde incelemeler örnek olaylar üzerinden yapılmaktadır.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma, Problem Çözme								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Elvan KESER								

Ders Koşulları

Eş Koşul	REM203
----------	--------

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	Tüketicinin tanımı ve Çağdaş Pazarlama Yaklaşımındaki Yeri.
3	Teorik	Algılama ve Beş Duyumsama Sistemi
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	Referans Grupları, Aile ve Cinsiyet
10	Teorik	Satın Alma Karar Süreci
11	Teorik	Pazarlama İletişimi ve İkna Yöntemleri
12	Teorik	Pazarlama iletişimi ve ikna teknikleri
13	Teorik	Hizmet Sektörü ve Tüketici Davranışları
14	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Tüketici Davranışları
15	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Tüketici Davranışları
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	1	3	56
Ödev	8	0	1	8
Ara Sınav	1	5	1	6



Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
	Toplam İş Yüğü (Saat)			76
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			3
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Yiyecek içecek sektörüne özgü tüketici tanımlamasını yapabilmek
2	Satın alma kararını etkileyen süreci ve aşamalarını inceleyebilmek
3	Tüketim sürecinin içsel ve dışsal dinamiklerini belirleyebilmek
4	Ürün ve hizmet pazarını ayırt edebilmek
5	Tüketici davranışlarındaki küresel ve yerel değişimleri analiz edebilmek

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.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	4	4	4	4
PÇ2	5	5	4	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	5
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ6	5	5	5	5	5
PÇ7	1	1	1	1	1
PÇ8	2	2	2	2	2
PÇ9	3	3	3	3	3
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	2	2	2	2	2
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	3	3	3	3	3
PÇ14	5	5	5	5	5
PÇ15	4	4	4	4	4
PÇ16	5	5	5	5	5

