



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**İŞLETME PROGRAMI**  
**İŞLETME TEZSİZ YÜKSEK LİSANS (İÖ) PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Tüketici Davranışları								
Ders Kodu	İŞLE532			Ders Düzeyi			Yüksek Lisans		
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	127 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu dersin amacı yüksek lisans seviyesindeki öğrencilere pazarlama biliminin en dinamik yönünü oluşturan tüketici davranışları konusunda teorik ve uygulamaya yönelik bilgiler vermektir. Tüketici davranışlarının nasıl oluştuğunun ve hangi faktörlerin etkisi altında olduğunun irdelenmesi, işletmelerin pazarlama stratejilerini geliştirirken tüketici davranışlarının rolünün ve öneminin anlatılması dersin alt amaçlarındandır.								
Özet İçeriği	Bu derste, tüketici davranışının pazarlamadaki rolü ve önemi, tüketici davranışının özellikleri, tüketici davranış modelleri, tüketici davranışını etkileyen çeşitli faktörler ele alınacaktır.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Doç. Dr. Ece ARMAĞAN								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	İSLAMOĞLU, Ahmet Hamdi; ALTUNIŞIK, Remzi; Tüketici Davranışları, Beta Yayın, İstanbul,2008
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tüketici Kavramı ve Tüketici Davranışları
2	Teorik	Tüketici Davranış Modelleri
3	Teorik	İhtiyaçlar ve Tüketim
4	Teorik	Motivasyon, Algılama ve Öğrenme
5	Teorik	Tüketici Tutumları
6	Teorik	Kişilik ve Yaşam Tarzı
7	Teorik	Ara Sınavlar
8	Teorik	Ara Sınavlar
9	Teorik	Kültür
10	Teorik	Sosyal Sınıflar ve Gruplar
11	Teorik	Durumsal Faktörler
12	Teorik	Durumsal Faktörler
13	Teorik	Yeniliklerin Yayılması ve Konumlandırma
14	Teorik	Örgütsel Satın Alma Davranışı
15	Teorik	İletişim



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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Ara Sınav	1	25	1	26
Dönem Sonu Sınavı	1	30	1	31
Toplam İş Yükü (Saat)				127
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = <b>AKTS Kredisi</b>				5

\*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Tüketici davranışlarını analiz eder.
2	Tüketicilerin karar verme sürecini irdeler.
3	Tüketicilerin karar verme sürecinde etkili olan faktörleri irdeler.
4	Genel olarak tüketiciyi tanıır.
5	Genel olarak tüketiciyi tanıır.
6	Tüketicilere yönelik stratejik kararların alınması hususunda bilgi ve deneyim kazanır.

**Program Çıktıları (İşletme Tezsiz Yüksek Lisans (İÖ) Programı)**

1	Çeşitli Lisans derecesi almış bireylerin, İşletme temel alanlarında (Üretim Yönetimi, Pazarlama, Muhasebe-Finans, Yönetim-Organizasyon, Sayısal Yöntemler) edindiği kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilmek ve alana ilişkin orijinal fikirler geliştirebilmek
2	Makro ve mikro düzeyde finansal analizlerin yapılabilmesi; Birincil ve ikincil piyasaların analizi; işletmelerin mali yapılarının değerlendirilmesi; muhasebe kayıtlarının ve mali tabloların yorumlanabilmesi becerilerini kazandırmak.
3	Matematik, istatistik ve ekonometri modellerinin işletmecilik alanlarında kullanabilme; sayısal verilerin yorumlanabilmesi; çıktıların karar verme sürecinde kullanılabilmesi; istatistiksel tahmin metotlarını kullanabilme yeteneğinin kazandırılmak.
4	Yönetim teknikleri hakkında bilgi sahibi olmak; İşletme yönetiminde karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için bireysel ve grup üyesi olarak sorumluluk alabilmek; liderlik özelliklerine ve yöneticilerle iletişim kurabilme yeteneklerinin
5	Pazarlama temel kavramları, Pazar araştırması, Pazar payı tahmini; Pazar dilimlemesi, Pazar konumlaması, Pazar hedeflemesi konuları; pazarlama karması, Pazarlama bölümünün işletme örgütü içindeki yeri gibi konuların ve uluslararası pazarlama kavramların

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	3	4	3	2	4	2
PÇ2	4	5	4	3	4	3
PÇ3	3	3	5	4	3	4
PÇ4	2	4	2	5	4	3
PÇ5	3	2	3	3	4	3

