



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tüketici Psikolojisi ve Davranışları							
Ders Kodu		ISLE455		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Tüketici Davranışlarının açıklanması ve sonuçlarının öngörülebilmesi için gerekli kavram ve teorilerin değerlendirilmesi							
Özet İçeriğı		Piyasa ekonomisinde tüketicinin yeri, Pazarlamada tüketici davranışının yeri ve önemi, Tüketici davranış genel modeli, Psikolojik faktörler, Öğrenme ve bellek, Güdüleme ve algılama, Tutum, Kişilik, benlik ve yaşam biçimi, Sosyo-kültürel faktörler, Grup, Aile, Kişisel etkiler ve yeniliklerin yayılması, Sosyal sınıf, Kültür, Tüketici satın alma süreci, Toplum ve tüketici davranışı, Tüketicinin korunması ve tüketici bilinci, Tüketici eğitimi.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
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	İslamoğlu, Ahmet Hamdi; Remzi Altunışık (2008) Tüketici Davranışları, Beta Yayınları
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tüketici Davranışları kavramı ve özellikler
2	Teorik	Tüketici Davranışı ve pazarlama stratejisi ilişkisi
3	Teorik	Tüketici Davranış Modelleri
4	Teorik	İhtiyaçlar ve Tüketim
5	Teorik	Motivasyon ve İlgilenim
6	Teorik	Algılama
7	Teorik	Öğrenme
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Tutumlar, Benlik ve kişilik
10	Teorik	Tutumlar, Benlik ve kişilik
11	Teorik	Değerler, yaşam biçimleri, kültür
12	Teorik	Sosyal sınıflar ve gruplar, Durumsal faktörler
13	Teorik	Sosyal sınıflar ve gruplar, Durumsal faktörler
14	Teorik	Tüketici satın alma karar süreci
15	Teorik	Örnek olay çalışması
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Bireysel Çalışma	7	2	2	28
Ara Sınav	1	10	1	11



Dönem Sonu Sınavı	1	15	1	16
Toplam İş Yüğü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Tüketicilerin tüketim öncesi ve sonrası davranışlarının nedenlerini anlayabilme
2	Tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri kavrayabilme
3	Tüketicinin satın alma karar süreci aşamalarını değerlendirebilme

Program Çıktıları (İşletme Programı)

1	İşletme temel fonksiyonları ve kavramlarını bilmek
2	İşletme alanında edindiği bilgileri çalışma hayatında nasıl uygulayacağını bilmek
3	Uzmanlık alanında gereksinim duyulan bilgiye nasıl ve ne şekilde ulaşılacağını bilmek
4	İktisat, pazarlama, hukuk, finans ve muhasebe gibi alanlarda yeterli bir alt yapı oluşturabilmek.
5	Uluslararası piyasaları takip etmek ve gelişmeleri programda edindiği bilgilerle yorumlayabilmek
6	Çevreyle etkin bir şekilde iletişim kurabilmek
7	Ekip çalışması yapabiliyor olmak
8	Alanında kullanılan bilgisayar yazılımlarını ve iletişim teknolojilerini etkin şekilde kullanmak
9	İşletmecilikle ilgili olası sorunları tanımak ve çözebilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÇ1	3	4	5
PÇ2	4	3	4
PÇ3	3	4	3
PÇ4	5	5	4
PÇ5	4	4	5
PÇ6	3	5	4
PÇ7	5	4	3
PÇ8	4	3	4
PÇ9	5	4	5

