

DERSİN ADI		KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Tüketici Davranışları		1213306	III	2+0	2	3
Ön Koşul Dersler						
Dersin Dili	Türkçe					
Dersin Seviyesi	Ön Lisans					
Dersin Türü	Zorunlu					
Dersin Koordinatörü						
Dersi Verenler						
Dersin Yardımcıları						
Dersin Amacı	Tüketici davranışları ile ilgili temel bilgileri açıklamak ve tüketicilerin davranışlarını etkileyen faktörler, tüketiciyi tanıyabilme, tüketici davranış modellerini ve davranış rollerini anlayabilmesini, pazar, ürün ve müşteri özelliklerine göre satın alma davranışını etkileyen faktörleri belirleme ve satın alma karar sürecini ve satın alma davranışını yönetebilmesini sağlamaktır.					
Dersin Öğrenme Kazanımları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tüketici davranışları ile ilgili temel kavramları açıklar. 2. Tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri bilir. 3. Ekonomiyi tüketici davranışlarının nasıl etkilediğini anlar. 4. Tüketici davranışlarını etkilemek için kullanılan yöntemleri açıklar. 5. Farklı toplumlarda tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri analiz eder. 6. Tüketici karar verme sürecini değerlendirir. 					
Dersin İçeriği	Tüketici kavramı, tüketici davranışını etkileyen çevresel faktörler, kültür, alt kültür, sosyal sınıf, sosyal grup, aile, tüketici davranışlarını etkileyen kişisel faktörler, kişilik ve benlik, motivasyon ve öğrenme, algılama, tutum, inançlar, tüketici karar süreci.					
Haftalar	Konular					
1	Tüketici Kavramı					
2	Tüketici Davranışını Etkileyen Çevresel Faktörler					
3	Kültür, Alt Kültür					
4	Sosyal Sınıf					
5	Sosyal Grup					
6	Aile					
7	Ara Sınav					
8	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Kişisel Faktörler					
9	Kişilik ve Benlik					
10	Motivasyon ve Öğrenme					
11	Algılama					
12	Tutum					
13	İnançlar					
14	Tüketici Karar Süreci					
Genel Yeterlilikler						
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tüketici kavramı, tüketici davranışını etkileyen faktörleri bilir. 2. Kişilik ve benlik, motivasyon ve öğrenme, algılama, tutum, inançlar hakkında bilgi sahibi olur. 3. Tüketici karar süreci konusunda çıkarımlar yapabilir ve yorumlayabilir. 						
Kaynaklar						
<p>İslamoğlu, H. (2003). <i>Tüketici Davranışları</i>, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.</p> <p>Karabulut, M. (1988). <i>Tüketici Davranışı</i>, İşletme Fakültesi Yayın No: 206, İstanbul.</p> <p>Kavas, A.C. ve Diğerleri. (1995). <i>Tüketici Davranışları</i>, Anadolu Üniversitesi Yay. No:880, 1. Baskı, Eskişehir.</p> <p>Marangoz, M. (2014). <i>İnternette pazarlama</i>. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.</p>						
Değerlendirme Sistemi						
<p>Ara Sınav: % 40</p> <p>Final: % 60</p> <p>Bütünleme: % 60</p>						

**PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE
DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU**

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖÇ1	4	3	5	3	2	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3
ÖÇ2	4	4	5	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	5	4
ÖÇ3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4
ÖÇ4	3	4	5	3	2	2	5	4	4	4	4	3	3	4	4
ÖÇ5	4	4	4	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	5	4
ÖÇ6	4	4	4	3	2	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Tüketici Davranışları	4	4	5	3	2	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4