

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Tüketici Davranışları	1204348	III	2+0	2	2
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	<p>Bu dersin genel amacı; öğrencilere gelişen ve küreselleşen dünyada üretim ve tüketimin öznesi olan tüketicileri tanıma, ekonominin işleyişi ve piyasa ekonomisinde tüketicinin yerini ve önemini ortaya koyma, tüketici davranışlarını belirleyen etkenleri tanıma, tüketici alışkanlıkları ve satınalma kararları ile tüketici bilinci, tüketici hakları ve çevre koruma konularını anlamaya yardımcı olmaktır.</p>				
Dersin Öğrenme Kazanımları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tüketici davranışları ve bilincine ilişkin temel kavramları açıklar. 2. Ekonominin işleyişi ve piyasa ekonomisinde tüketicinin yeri ile pazarlamada tüketici davranışlarını yeri ve önemini değerlendirir 3. Tüketici davranışlarını etkileyen psikolojik ve sosyo-ekonomik faktörler değerlendirir 4. Yaşam tarzı ve kişilik (life – style ve self- concept) kavramlarının tüketici alışkanlıkları üzerindeki etkileri ve tüketici satın alma karar sürecini açıklar 5. Tüketici bilinci ve ülkemizde tüketici haklarını korumaya yönelik yasa ve kuruluşlar ile çevre koruma ve tüketici bilinci ve tüketici eğitimi değerlendirir 6. Farklı toplumlarda tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri analiz eder 				
Dersin İçeriği	Tüketici davranış ve bilincine ilişkin temel kavramlar, ekonominin işleyişi ve piyasa ekonomisinde tüketicinin yeri, tüketici davranışını etkileyen etkenler, yaşam tarzı, tüketici alışkanlıkları, tüketici satın alma karar süreci ile tüketici bilinci ve tüketici hakları, çevre ve tüketici eğitim.				
Haftalar	Konular				
1	Tüketici Davranışları Ve Bilincine İlişkin Temel Kavramlar				
2	Tüketici Davranışları Biliminin Gelişimi Ve Faydalandığı Bilim Dalları				
3	Tüketici Hareketi Ve Tüketici Bilinci				
4	Ekonominin İşleyişi Ve Piyasa Ekonomisinde Tüketicinin Yeri				
5	Pazarlamada Tüketici Davranışlarının Yeri Ve Önemi				
6	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik ve Sosyal Faktörler				
7	Arasınav				
8	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Ekonomik Faktörler				
9	Yaşam Tarzı Ve Kişilik (Life – Style Ve Self- Concept) Kavramlarının Tüketici Alışkanlıkları Üzerindeki Etkileri				
10	Tüketici Satın Alma Karar Süreci				
11	Tüketici Bilinci ve Tüketici Hareketi				
12	Tüketicinin Hakları ve Sorumlulukları				
13	Tüketici Haklarını Korumaya Yönelik Faaliyetler				
14	Tüketim Ve Çevre İlişkisi				
Genel Yeterlilikler					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Öğrenciler bu dersin ana konularını anlar ve günlük ve iş hayatı alanı uygulamalarında kullanır 2. Alanındaki kanuni düzenlemeler ve mesleki standartları bilir. 3. Ürün/hizmetlerin konumlandırılmasında tutum oluşturma ve tutum değiştirme stratejilerini öğrenir. 4. Temel pazarlama ve tüketim karar verme kavramlarını bilecek, tüketici karar süreçlerini öğrenir. 					
Kaynaklar					
Ergülen, D. (1998). <i>Pazarlar Küreselleşirken Müşteriler Standartlaştı</i> , Kariyer Dergisi.					
Goldman, H. (1989). <i>Müşteri Kazanmak</i> , Kal Der, İstanbul.					
Değerlendirme Sistemi					
Arasınav: %40					
Final: %60 Bütünleme:					

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	3	3	2	2	3	3	4	4	5	4	3	4	3
ÖÇ2	3	3	4	3	3	3	2	3	3	5	4	3	2	5	4
ÖÇ3	4	4	4	3	2	4	3	2	4	4	5	4	3	4	3
ÖÇ4	4	4	3	2	3	2	2	3	3	5	4	3	2	5	4
ÖÇ5	3	3	4	3	2	2	3	2	4	4	5	4	2	5	3
ÖÇ6	4	4	4	2	2	2	3	3	4	4	5	4	2	5	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	4	3	2	3	3	3	4	4	5	4	2	5	4