

<b>Dersin Adı</b>	<b>Kodu</b>	<b>Yarıyılı</b>	<b>T+U</b>	<b>Kredisi</b>	<b>AKTS</b>
Tüketici Davranışları	2211317	III	2+0	2	3
Ön Koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Mesleki				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Öğrencinin, sektör ve pazar özelliklerine göre tüketiciyi tanıyabilmesini; tüketici davranış modellerini ve davranış rollerini anlayabilmesini, pazar, ürün ve müşteri özelliklerine göre satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptayabilmesini, tüketici satın alma karar sürecini değerlendirebilmesini ve tüketici satın alma davranışını yönetebilmesini sağlamaktır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<b>Bu dersin sonunda öğrenci:</b> 1- Tüketici davranışlarının temel bileşenlerini tanımlayabilir. 2- İşletmelerin hedef kitlesi olan tüketicilerin /örgütsel alıcıların nasıl davrandığını analiz edebilir. 3- Tüketici davranış modellerini ve tüketici satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri tanımlayabilir. 4- Tüketici davranışlarını analiz ederek elde ettiği bilgiyi sunduğu/sunacağı mal ve hizmetler için hedef pazarı seçmek, pazarı bölümlendirmek ve pazarda konumlandırmak için kullanabilir. 5- Tüketici davranışları teorilerinin temellerini oluşturan varsayımları tanımlar ve değerlendirebilir. 6- Tüketicilerin algı, hafıza, öğrenme, motivasyon, kişilik, yaşam biçimi, değer ve tutumlarının gelişme ve işleme süreçlerini yorumlayabilir..				
Dersin İçeriği	Tüketici davranışı, kavramlar, yaklaşımlar, teoriler, öneriler, algı, öğrenme, güdülenme, tavır ve davranış, tatmin-sadakat, müşteri ilişkileri yönetim sistemleri ve bunların pazarlama bilişim sistemlerindeki yeri.				
<b>Haftalar</b>	<b>Konular</b>				
1	Tüketiciyi tanımak				
2	Tüketiciyi tanımak				
3	Tüketiciyi tanımak Tüketici davranış modellerini anlamak				
4	Tüketici davranış modellerini anlamak				
5	Tüketici davranış modellerini anlamak Tüketici davranış rollerini anlamak				
6	Tüketici davranış rollerini anlamak				
7	Ara Sınav				
8	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak				
9	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak				
10	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek				
11	Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek				
12	Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek				
13	Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek				
14	Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek				
<b>Genel Yeterlilikler</b>					
Öğrenci: 1- Sektör ve pazar özelliklerine göre tüketiciyi tanıyabilecektir. 2- Sektör ve pazar özelliklerine göre tüketici davranış modellerini anlayabilecektir. 3- Sektör ve pazar özelliklerine göre tüketici davranış rollerini anlayabilecektir.					
<b>Kaynaklar</b>					
Koç, E. (2011). <i>Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri</i> . İstanbul: Seçkin Yayıncılık.					
<b>Değerlendirme Sistemi</b>					
<b>Ara Sınav:</b>	% 40				
<b>Final:</b>	% 60				
<b>Bütünleme:</b>					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
ÖK1	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK2	5	5	5	4	5	2	3	5	1	2	5	3	5	4	5
ÖK3	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK4	5	5	5	5	5	2	3	5	2	2	5	2	5	4	5
ÖK5	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK6	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
<b>ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları</b>															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

**Program Çıktıları Ve İlgili Dersin İlişkisi**

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Tüketici Davranışları	5	4	5	5	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5