

Ders Profili
İşletme Bölümü / İşletme Programı

Dersin Kodu : MAN 481	Dersin Adı : Tüketici Davranışları
Zorunlu / Seçmeli : Seçmeli	Ön Koşul (tercih edilen): MAN 341
Katalog Tanımı: Bu ders tüketicilerin davranışlarını analiz eder ve tüketicilerin alım kararlarının arkasındaki sebepleri araştırır. Derste ayrıca davranışsal süreçler ve tüketici özellikleri de tartışılır.	Ders Kitabı/Gerekli Kaynaklar : Consumer Behavior. 8th Edition, Michael R. Solomon, 2008, Prentice-Hall.
Kredi / AKTS Sayısı : (3+0+0) 3 / 6 AKTS	
Detaylı Tanım : Tüketiciler kişisel veya aile kullanımı için ürün veya servis satın alan kişilerdir. Bu dersin temel amacı öğrencilere insan davranışının tüketme ile ilgili olan kısmını anlatmaktır. Bu amaca ulaşmak için disiplinlerarası bir metot izlenerek sosyoloji, sosyal psikoloji, ekonomi gibi bilimlerden faydalanılmaktadır. Tüketicilerin alım süreci, karar verme mekanizmaları, ve alım sonrası memnuniyetleri gibi konular dersin temelini oluşturmaktadır. Bu konularda pazarlamacıların belirlemesi gereken stratejiler de dersin kapsamı içerisindedir.	
İçerik Tasarımı : Yok	Bilgisayar Kullanımı: Ders anlatımı ve öğrenci sunumları için
Ders Çıktıları: [ilişkili program çıktıları parantez içerisinde yer almaktadır.]: <ol style="list-style-type: none">1. Tüketici davranışlarıyla ilgili temel anlayışa sahip olma (motivasyon, kişilik, algı, öğrenme, ve tutum) (9, 13).2. Pazardaki çeşitliliği anlama (9, 14).3. Tüketici davranışlarının sosyal ve kültürel boyutlarını öğrenme (9, 13).4. Konumlandırma, pazar segmentasyonu, hedef kitle gibi kavramların anlaşılması (9, 11, 13) .5. Tüketici karar verme mekanizmalarının incelenmesi (9, 11).6. Tüketici davranışları ve pazarlama stratejisi bağlantısının anlaşılması (1, 2, 9, 11).7. Alım prosesindeki davranışsal süreçlerin öğrenilmesi (9, 11, 13).8. Analitik düşünme ve yaratıcılık becerisi kazanma (1, 2, 3, 9, 13).9. Sözlü sunum, sınıf katılımı ve yazılı projeler vasıtasıyla yazılı ve sözlü iletişim becerilerinin kazanılması (3, 4).	
Önerilen Kaynaklar: Çeşitli Tüketici Davranışları Vakaları okuma olarak verilmektedir.	
Ders İşleme Yöntemleri: Vaka Tartışmaları, Ders anlatımı, Misafir Konuşmacılar, Sunumlar.	
Değerlendirme Yöntemleri:	

Habersiz Mini Testler: % 20

Vize Sınavı/Sınavları: Toplam % 50 (2 adet)

Final Sınavı: % 30

Öğrenci İş Yüğü / AKTS (Avrupa Kredi Transfer Sistemi) Tablosu:

Faaliyet:	Sayı:	Süre (saat) :	Toplam İş Yüğü (Saat):
Ders Öncesi Okuma	15	3	45
Dersler	15	3	45
Vizeler	2	15	30
Habersiz Mini Testler	5	3	15
Final	1	15	15

TOPLAM: 150 saat / 25 = 6 AKTS

Haftalık Konular ve İlgili Önhazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Tüketici Pazarlamasına Giriş	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
2	Öğrenme	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
3	Motivasyon ve Değerler	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
4	Tavır ve Tavır Değişimi	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
5	Kimlik ve Kişilik	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
6	Alma ve Atma	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
7	Bireysel Karar Verme	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
8	Aile ve Organizasyonlarda Satın Alma	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
9	Grup Etkisi	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
10	Kültürel Etkiler	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
11	Alt Kültürler: Yaş	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
12	Alt Kültürler: Etnik Köken	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
13	Küresel Tüketici	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson

	Kültürü I					
14	Küresel Tüketici Kültürü II	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson				
Dersin Öğrenim Çıktılarının Program Yeterlilikleri ile İlişkisi						
	Program Yeterlilikleri / Çıktıları	Katkı Düzeyi				
		1	2	3	4	5
1	Örgütsel yapı içerisinde ne şekilde planlama, organizasyon, liderlik ve kontrol mekanizmalarının işleyeceğini idrak etmek.	x				
2	Teorileri gerçek hayat fonksiyonları ile bağdaştırabilmek.				x	
3	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak.				x	
4	Takım çalışmalarında etkin biçimde rol alarak takımın ilerlemesine katkıda bulunmak.				x	
5	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olmak.			x		
6	İş dünyasının yasal çerçevesini düzenleyen başlıca hukuk kurallarını dikkate almak.	x				
7	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak.	x				
8	İş çevresinde finansal analiz tekniklerinden faydalanabilmek.		x			
9	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek.					x
10	Başlıca sayısal analiz yöntemlerinden ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamalarından yararlanabilmek.		x			
11	İş süreçleri ve proje yönetimi tekniklerinin temel prensiplerini uygulayabilmek.			x		
12	Problem çözme ve karar almaya ilişkin veri toplama tekniklerinden faydalanabilmek.		x			
13	Disiplinler arası bakış açısı kazanmak.					X
14	İş etiği ve sosyal sorumluluk konularında bilince sahip olmak.					X
Hazırlayan : Yard. Doç. Dr. Mısra Gül		Tarih : 06/2013				