

DERS PROFİLİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	Dönem	Kuram+PÇ+Lab (saat/hafta)	Kredi	AKTS
Tüketici Davranışları	MAN 481	Güz	7	3+0+0	3	6

Ön Koşul	MAN 341 (Tercih Edilen)
----------	-------------------------

Dersin Dili	İngilizce
Ders Tipi	Seçmeli
Dersin Okutmanı	Yrd. Doç. Dr. Mısra Gül
Dersin Asistanı	
Dersin Amaçları	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.
Dersin Öğrenme Çıktıları	<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).
Dersin İçeriği	Bu ders tüketicilerin davranışlarını analiz eder ve tüketicilerin alım kararlarının arkasındaki sebepleri araştırır. Derste ayrıca davranışsal

	süreçler ve tüketici özellikleri de tartışılır.
--	---

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Konu	İlişği
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 Tavr 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 Kültürü I	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson
14	Küresel Tüketici Kültürü II	Consumer Behavior, Michael Solomon. Pearson

Ders Kitabı	Consumer Behavior. 8th Edition, Michael R. Solomon, 2008, Prentice-Hall.
Önerilen Kaynaklar	Çeşitli Tüketici Davranışları Vakaları okuma olarak verilmektedir.

Yarıyıl Gereksinimleri	Sayı	Not Yüzdesi
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Staj		
Kısa Sınav	1	20
Ödevler		
Sunum		
Proje		
Seminer		
Ara sınav	2	25
Final	1	30
Toplam		100

Yarıyıl Çalışmalarının Yüzdesi	1	70
Final Yüzdesi	1	30
Toplam		100

DERS ÇIKTILARININ PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI

#	Program 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

*1 En az, 2 Az, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

ÖĞRENCİ İŞ YÜKÜ /AKTS (AVRUPA KREDİ TRANSFER SİSTEMİ) TABLOSU

Etkinlikler	Sayı	Süre (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati (Sınavlar Dahil)	15	3	45
Öğreticiler			
Laboratovar			
Uygulama			
Staj			
Saha Araştırması			
Ders Saatleri Dışı Çalışma			
Sunum / Seminer			
Proje			
Ders Öncesi Okuması	15	3	45
Ödevler			
Kısa Sınavlar	5	3	15
Ara Sınavlar	2	15	30
Final Sınavı	1	15	15
Toplam İş Yükü			150

DERS KATEGORİLERİ

ISCED GENEL ALAN KODU	GENEL ALANLAR	ISCED TEMEL ALAN KODU	EĞİTİM VE ÖĞRETİM TEMEL ALANLARI	
1	Eğitim	14	Öğretmen Yetiştirme ve Eğitim Bilimi	0
2	Beşeri Bilimler ve Sanat	21	Sanat	0
		22	Beşeri Bilimler	0
3	Sosyal Bilimler, İşletme ve Hukuk	31	Sosyal ve Davranış Bilimleri	0
		32	Gazetecilik ve Enformasyon	0
		34	İşletme ve Yönetim Bilimleri	100
		38	Hukuk	0
4	Bilim, Matematik ve Bilgisayar	42	Yaşam Bilimleri	0
		44	Doğa Bilimleri	0
		46	Matematik ve İstatistik	0
		48	Bilgisayar	0
5	Mühendislik, Üretim ve Yapı	52	Mühendislik	0
		54	Üretim ve İşleme	0
		58	Mimarlık ve Yapı	0
6	Tarım ve Veterinerlik	62	Tarım, Ormancılık ve Su Ürünleri	0
		64	Veterinerlik	0
7	Sağlık ve Refah	72	Sağlık	0
		76	Sosyal Hizmetler	0
8	Hizmetler	81	Kişisel Hizmetler	0
		84	Ulaştırma Hizmetleri	0

		85	Çevre Koruma	0
		86	Güvenlik Hizmetleri	0