

Dersin Adı		Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Tüketici Davranışları		5252103	1	3+0	3	6
Ön koşul Dersler	-					
Dersin Dili	Türkçe					
Dersin Türü	Seçmeli					
Dersin Koordinatörü						
Dersi Verenler						
Dersin Yardımcıları						
Dersin Amacı	Bu dersin genel amacı; İşletmelerin pazarlama faaliyetlerinde büyük önemi olan tüketici davranışı hakkında gerekli bilgiyi yüksek lisans öğrencilerine kazandırmaktır.					
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Tüketici davranışı ile ilgili güncel kavramları öğrenir. 2. Tüketici davranışlarıyla ilgili farklı modelleri ve yaklaşımları tanıır. 3. Tüketici satın alma sürecini değerlendirir. 4. Tüketici tatminini sağlamaya dönük pazarlama uygulamalarını geliştirir. 5. Tüketici davranışlarını etkileyen psikolojik, sosyal-kültürel faktörleri kavrar. 6. Tüketici davranışlarını pazarlama çabalarını geliştirmek için analiz eder.					
Dersin İçeriği	Tüketici davranışları, Tüketici davranışlarının pazarlamadaki önemi, Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri, Tüketici davranışı ve pazarlama stratejisi ilişkisi, Psikolojik etkiler, sosyal ve kültürel faktörler, kişilik.					
Haftalar	Konular					
1	Tüketici davranışları					
2	Tüketici davranışlarının pazarlamadaki önemi					
3	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri					
4	Tüketici davranışı ve pazarlama stratejisi ilişkisi					
5	Psikolojik etkiler					
6	Öğrenme ve bellek					
7	Ara Sınav					
8	Kişilik ve benlik					
9	Değerler ve yaşam biçimi					
10	Sosyal-kültürel etkiler					
11	Grup dinamiği ve danışma grubu					
12	Aile					
13	Sosyal sınıf					
14	Kültür					
Genel Yeterlilikler						
1. İşletmelerin pazarlama faaliyetlerinde büyük önemi olan tüketici davranışı hakkında gerekli bilgiyi öğrencilere kazandırmaktır.						
Kaynaklar						
Odabaşı, Y. (2003) <i>Tüketici Davranışı</i> . İstanbul: Ayhan Matbaası.						
Odabaşı, Y. ve Barış, F. (2003). <i>Tüketici davranışı</i> . İstanbul: Mediacat Yayınları.						
Değerlendirme Sistemi						
Ara Sınav: %40						
Final: %60						

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	PÇ12	PÇ13	PÇ 14	PÇ 15
ÖK1	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4
ÖK2	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4
ÖK3	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4
ÖK4	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4
ÖK5	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4
ÖK6	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Dersin Adı	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
Tüketici Davranışları	5	3	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	4	3	4