

DERS BİLGİLERİ				
Ders Adı	Kod	Yarıyıl	(Saat)	AKTS
Consumer Behaviours	UTF 417	3	3+0	5
Ön Şartlar	Yok			
Eğitim Dili	İngilizce			
Dersin Seviyesi	Lisans			
Dersin Tipi	Zorunlu			
Dersi Veren Öğretim Üyesi	Doç. Dr. Ceyda TANRIKULU			
Asistanlar				
Hedefler	Bu ders tüketici davranışları ve işletmeler üzerindeki etkileri, tüketici ve satıcı arasındaki ilişkileri inceleme üzerinedir			
Dersin İçeriği	Bu ders, tüketici davranışları ve işletmeler üzerindeki etkileri; tüketici davranışının pazarlamadaki önemi, müşteri tatmini, müşteri sadakati yaratma; tüketim olgusu, ihtiyaç ve istekler; tüketici davranışı kavramı ve özellikleri; tüketici davranışı ve pazarlama stratejisi; tüketicilerin satın alma davranışları ve kararları; tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen faktörler; satın alma karar süreci, tüketicilerin satın alma alışkanlıkları konularını irdeler.			
Öğrenme Çıktıları	1) Tüketici davranış teori ve yaklaşımlarını açıklar. 2) Organizasyonlarda insan davranışlarını anlamayı ve eleştirebilmeyi sağlar. 3) Tüketicilerin satın alma davranışları ve kararları; tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen faktörler; satın alma karar süreci, tüketicilerin satın alma alışkanlıkları konularını irdeler.			

DERSİN İÇERİĞİ		
Hafta		Uygulama
1	Giriş: Tüketici Davranışı Kavramı ve Özellikleri	3
2	Öğrenme ve Gütülenme	3
3	Algılama ve İlgilenim	3
4	Tutum ve Değerler	3
5	Kişilik ve Değerler	3
6	Kişilik, Benlik ve Yaşam Biçimleri	3
7	Danışma Grupları ve Aile	3
8	Arasınnav	3
9	Sosyal Sınıf ve Kültür	3
10	Tüketici Karar ve Satın Alma Süreçler	3
11	Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörler	3
12	Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörler	3
13	Tüketicilerin Satın Alma Alışkanlıkları	3
14	Tüketicilerin Satın Alma Alışkanlıkları	3
15	Genel Değerlendirme	3
16	Finasl Snavı	3

ÖNERİLEN KAYNAKLAR	
1.Consumer Behavior,by Leon Schiffman, Pearson Publishing	

Ders İş Yüklü		
Etkinlik	Sayı	Katkısı (%)
Ara Snav	1	40
Final Snavı	1	60
Proje	1	0
Ödev	0	0
Toplam		100