

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

1	Ders Adı:	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI
2	Ders Kodu:	ISL2301
3	Ders Türü:	Zorunlu
4	Ders Seviyesi	Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	3
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	5
7	Dersin AKTS Kredisi:	5.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	0.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Prof. Dr. MURAT HAKAN ALTINTAŞ
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	E-posta: mhakan@uludag.edu.tr Telefon: 0224 294 1066 Adres: Bursa Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Görükle, Nilüfer 16059 - Bursa
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Tüketici tutumları, satın alma karar süreçlerine etki eden duygusal/bilişsel unsurlar, kişilik, ve yaşam tarzları bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	Tüketici davranışlarının öncül ve ardıllarının analizi yardımıyla konumlandırma, segmentasyon, ve fiyatlandırma gibi pazarlama kararlarının daha etkin alınması ve hedef tüketici kitlesinin daha iyi anlaşılması
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Tüketici psikolojisinin temel özellikleri tanımak
	2	Tüketimin anlamını pazarlama perspektifinden anlamak
	3	Ürünün tüketicinin zihninde nasıl kurgulanması gerektiğini öğrenmek
	4	Sosyal psikoloji ve psikoloji temelli teorilerin pazarlama bilimine nasıl yansıdığını öğrenmek
	5	Pazar segmentinin davranış açısından nasıl yönetilebileceği anlamak
	6	
	7	
	8	
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama

1	Tüketimin Anlamı	
2	Tüketicilerin karar sistemleri ve modelleri	
3	Satın alma motivasyonu	
4	Tüketicilerde algı yaratma ve koruma	
5	Tüketicilerde öğrenme modelleri ve hafıza sistemleri	
6	Kişilik ve ürün/marka ilişkisi	
7	Benlik ve pazarlama ilişkisi	
8	Tüketicilerin hayat tarzları ve değerleri	
9	Tüketicilerde tutum değiştirme	
10	Grup ve aile etkisi	
11	Gelir- sosyal sınıf- yaş etkisi	
12	Kültür ve satın alma davranışları	
13	Web ortamında tüketici davranışları	
14	Tüketici davranışlarında özel konular	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Michael Solomon, Gary Bamossy and Soren Askegaard, Consumer Behavior A European Perspective, Prentice-Hall. Yavuz Odabaşı ve Gülfidan Barış, Tüketici Davranışı, MediaCat.
----	---	---

23	Değerlendirme
----	---------------

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARİ	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	40.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	0	0.00
Yıl Sonu Sınavı	1	60.00
Toplam	2	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		çoktan seçmeli test sınavı

24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU
----	-------------------------------

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	3.00	42.00
Uygulamalı Dersler	0	0.00	0.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	2.00	28.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlar	1	20.00	20.00
Diğer	1	20.00	20.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	40.00	40.00
Toplam İş Yüğü			150.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			5.00
Dersin AKTS Kredisi			5.00

25	PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRETİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15	PY16
ÖK1	4	4	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK2	4	4	5	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK3	4	4	4	3	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK4	0	3	5	5	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK5	0	4	4	4	0	3	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			