**DERS İZLENCESİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Tüketici Davranışları  |
| **Dersin AKTS’si** | 3 |
| **Dersin Yürütücüsü**  | Öğr. Gör. Metin ARSLAN |
| **Dersi Gün ve Saati** | Okulun web sitesinde ilan edilecektir. |
| **Dersin Görüşme Gün ve Saatleri** | Çarşamba 09:10-12:00 |
| **İletişim Bilgileri** | metinarslan@harran.edu.tr 04143183000 - 2873 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık** | Uzaktan ve yüz yüze. Konu anlatım, Soru-cevap, örnek çözümler, doküman incelemesi.Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak. |
| **Dersin Amacı** | Tüketici davranışları ile ilgili temel bilgileri açıklamak ve tüketicilerin davranışlarını etkileyen faktörler, tüketiciyi tanıyabilme, tüketici davranış modellerini ve davranış rollerini anlayabilmesini, pazar, ürün ve müşteri özelliklerine göre satın alma davranışını etkileyen faktörleri belirleme ve satın alma karar sürecini ve satın alma davranışını yönetebilmesini sağlamaktır. |
| **Dersin Öğrenme Çıktılar** | **Bu dersin sonunda öğrenci;**1. Tüketici davranışları ile ilgili temel kavramları açıklar.2. Tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri bilir.3. Ekonomiyi tüketici davranışlarının nasıl etkilediğini anlar.4. Tüketici davranışlarını etkilemek için kullanılan yöntemleri açıklar.5. Farklı toplumlarda tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri analiz eder.6. Tüketici karar verme sürecini değerlendirir. |
| **Haftalar** | **Konular** |
| **1** | Tüketici Davranışlarına İlişkin Temel Kavramlar (Uzaktan Eğitim) |
| **2** | Piyasa Ekonomisi ve Tüketim İlişkisi (Uzaktan Eğitim) |
| **3** | Pazarlama İşlevi (Uzaktan Eğitim) |
| **4** | Tüketici Davranış Modelleri ve Tüketici Satın Alma Davranış Türleri (Uzaktan Eğitim) |
| **5** | Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler (Uzaktan Eğitim) |
| **6** | Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Sosyal Faktörler ve Kültürel Faktörler (Uzaktan Eğitim) |
| **7** | Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Ekonomik Faktörler (Uzaktan Eğitim) |
| **8** | Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Demografi ve Pazarlama Faktörleri (Uzaktan Eğitim) |
| **9** | Tüketici Satın Alma Karar Süreci ve Aile Bütçesi (Uzaktan Eğitim) |
| **10** | Tüketici ile Satıcının Hakları ve Sorumlulukları (Uzaktan Eğitim) |
| **11** | Çevre Koruma (Uzaktan Eğitim) |
| **12** | Tüketici Eğitimi ve Tüketici Bilinci (Uzaktan Eğitim) |
| **13** | İş Ahlakı (Uzaktan Eğitim) |
| **14** | Sosyal Sorumluluk (Uzaktan Eğitim) |
| **Ölçme- Değerlendirme** | Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarı Yıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Meslek Yüksekokulu Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. |
| **Kaynaklar** | Arslan, M. (2018) *Tüketici Davranışları.* Birecik: <http://birecik.harran.edu.tr/tr/ogrenci/acik-kaynak-ders-notu/>İslamoğlu, H. (2003). *Tüketici Davranışları,* İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.Karabulut, M. (1988). *Tüketici Davranışı*, İstanbul: İşletme Fakültesi Yayın No: 206. Kavas, A.C. ve Diğerleri. (1995). *Tüketici Davranışları,* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yay. No: 880, 1. Baskı.Marangoz, M. (2014). *İnternette pazarlama,* İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. |

|  |  |
| --- | --- |
|    | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PÇ13** | **PÇ14** | **PÇ15** |
| **ÖÇ1** | 4 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| **ÖÇ2** | 4 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| **ÖÇ3** | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| **ÖÇ4** | 3 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| **ÖÇ5** | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| **ÖÇ6** | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** |
| **Katkı Düzeyi** | **1 Çok Düşük** | **2 Düşük** | **3 Orta** | **4 Yüksek** | **5 Çok Yüksek** |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PÇ****13** | **PÇ****14** | **PÇ****15** |
| Tüketici Davranışları | 4 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |