|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Tüketici Davranışları |
| **Dersin Kredisi** | 2 (Teori=2) |
| **Dersin AKTS’si** | 2 |
| **Dersin Yürütücüsü**  | Öğr. Gör. Metin ARSLAN |
| **Dersi Gün ve Saati** | Bölüm/Program web sayfası üzerinden 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 eğitim yoluyla 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** | Öğrencilere gelişen ve küreselleşen dünyada üretim ve tüketimin öznesi olan tüketicileri tanıma, ekonominin işleyişi ve piyasa ekonomisinde tüketicinin yerini ve önemini ortaya koyma, tüketici davranışlarını belirleyen etkenleri tanıma, tüketici alışkanlıkları ve satınalma kararları ile tüketici bilinci, tüketici hakları ve çevre koruma konularını anlamaya yardımcı olmaktır. |
| **Dersin Öğrenme Çıktılar** |  **Bu dersin sonunda öğrenci;** 1. Tüketici davranışları ve bilincine ilişkin temel kavramları açıklar. 2. Ekonominin işleyişi ve piyasa ekonomisinde tüketicinin yeri ile pazarlamada tüketici davranışlarını yeri ve önemini değerlendirir.3. Tüketici davranışlarını etkileyen psikolojik ve sosyo-ekonomik faktörler değerlendirir.4, Yaşam tarzı ve kişilik (life-style ve self-concept) kavramlarının tüketici alışkanlıkları üzerindeki etkileri ve tüketici satın alma karar sürecini açıklar.5. Tüketici bilinci ve ülkemizde tüketici haklarını korumaya yönelik yasa ve kuruluşlar ile çevre koruma ve tüketici bilinci ve tüketici eğitimini değerlendirir6. Farklı toplumlarda tüketici davranışlarını etkileyen faktörleri analiz eder. |
| **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 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 5 | 4 |
| **ÖÇ3** | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| **ÖÇ4** | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 5 | 4 |
| **ÖÇ5** | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 5 | 3 |
| **ÖÇ6** | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 5 | 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** | **PÇ13** | **PÇ14** | **PÇ15** |
| Tüketici Davranışları ve Tüketici Bilinci | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 5 | 4 |