

HARRAN ÜNİVERSİTESİ

Sağlık hizmetleri MYO

Optisyenlik Programı (İ.Ö.) Ders İzlencesi

Dersin Adı	Tüketici Hakları ve Tüketici Davranışları																														
Dersin Kodu	0324402																														
Dersin AKTS'si	2																														
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr.Gör. Özlem Özer																														
Dersin Gün ve Saati	Pazartesi 19:00-21:00																														
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	ozlemozer@harran.edu.tr 414 3183000																														
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, 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	Optisyenlik müesseselerinde karşılaşılan genel tüketici davranışlarına ilişkin temel kavram ve modelleri öğretmek.																														
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none">1. Tüketici davranışına ilişkin temel kavram ve modelleri açıklar.2. Tüketicilere dair psikolojik, sosyo-kültürel ve demografik faktörlerin tüketici karar sürecine etkilerini, sonuçlarıyla analiz eder.3. Tüketicilerin davranışları ile pazarlama uygulamaları arasındaki ilişkiyi ayırt eder.4. Tüketici davranışının işletmeler için önemini tanımlar.5. Tüketici Davranışı ve Öbür Bilim Dalları Arasındaki İlişkiyi karşılaştırır.																														
Haftalık Ders Konuları	<table border="1"><tr><td>1. Hafta</td><td>Giriş ve dersin tanıtımı</td></tr><tr><td>2. Hafta</td><td>Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-I</td></tr><tr><td>3. Hafta</td><td>Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-II</td></tr><tr><td>4. Hafta</td><td>Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-III</td></tr><tr><td>5. Hafta</td><td>Öğrenme ve güdülenme</td></tr><tr><td>6. Hafta</td><td>Algılama ve ilgilenim</td></tr><tr><td>7. Hafta</td><td>Satın alma karar süreci</td></tr><tr><td>8. Hafta</td><td>Satın alma etki eden faktörler</td></tr><tr><td>9. Hafta</td><td>Satın alma etki eden faktörler</td></tr><tr><td>10. Hafta</td><td>Tüketici kuruluşları</td></tr><tr><td>11. Hafta</td><td>Tüketici kuruluşları</td></tr><tr><td>12. Hafta</td><td>Tüketicinin korunması-I</td></tr><tr><td>13. Hafta</td><td>Tüketicinin korunması-II</td></tr><tr><td>14. Hafta</td><td>Mevcut yasa ve düzenlemeleri-I</td></tr><tr><td>15. Hafta</td><td>Mevcut yasa ve düzenlemeleri-II</td></tr></table>	1. Hafta	Giriş ve dersin tanıtımı	2. Hafta	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-I	3. Hafta	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-II	4. Hafta	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-III	5. Hafta	Öğrenme ve güdülenme	6. Hafta	Algılama ve ilgilenim	7. Hafta	Satın alma karar süreci	8. Hafta	Satın alma etki eden faktörler	9. Hafta	Satın alma etki eden faktörler	10. Hafta	Tüketici kuruluşları	11. Hafta	Tüketici kuruluşları	12. Hafta	Tüketicinin korunması-I	13. Hafta	Tüketicinin korunması-II	14. Hafta	Mevcut yasa ve düzenlemeleri-I	15. Hafta	Mevcut yasa ve düzenlemeleri-II
1. Hafta	Giriş ve dersin tanıtımı																														
2. Hafta	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-I																														
3. Hafta	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-II																														
4. Hafta	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri-III																														
5. Hafta	Öğrenme ve güdülenme																														
6. Hafta	Algılama ve ilgilenim																														
7. Hafta	Satın alma karar süreci																														
8. Hafta	Satın alma etki eden faktörler																														
9. Hafta	Satın alma etki eden faktörler																														
10. Hafta	Tüketici kuruluşları																														
11. Hafta	Tüketici kuruluşları																														
12. Hafta	Tüketicinin korunması-I																														
13. Hafta	Tüketicinin korunması-II																														
14. Hafta	Mevcut yasa ve düzenlemeleri-I																														
15. Hafta	Mevcut yasa ve düzenlemeleri-II																														
Ölçme- Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav ve 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Ara Sınav : 30 % Kısa Sınav: 20% (Deney Çalışmalarına yönelik) YarıyılsonuSınav: 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve</p>																														

	saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 5. Hafta ders saatinde yapılacak.
Kaynaklar	Okumuş, A. (2013), Tüketici Davranışı, Türkmen Kitabevi Koç, E. (2017), Temel Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri, Seçkin Yayıncılık

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	5	2	2	2	2	2	2	5	3	5	2	4	4	4	4
ÖÇ2	5	2	2	2	2	2	2	5	3	5	2	4	4	4	4
ÖÇ3	5	2	2	2	2	2	2	5	3	5	2	4	4	4	4
ÖÇ4	5	2	2	2	2	2	2	5	3	5	2	4	4	4	4
ÖÇ5	5	2	2	2	2	2	2	5	3	5	2	4	4	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

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Tüketici Hakları ve Tüketici Davranışları	5	2	2	2	2	2	2	5	3	5	2	4	4	4	4