

**İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (TEZLİ)
DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Ayrıntıları					
Dersin Kodu				Sınıfı	Yarıyılı
BM004				1	Seçmeli
Dersin Adı	T	U	L	AKTS	
Tüketici Davranışı	3	0	0	6	
Dersin Dili	İngilizce				
Dersin Düzeyi	Lisans		Yüksek Lisans	X	Doktora
Bölümü/Programı	İşletme Yönetimi				
Eğitim Türü	Yüz yüze				
Dersin Türü	Zorunlu		Seçmeli	X	
Dersin Amacı	Tüketici davranışı araştırmalarının ana konuları hakkında temel bilgi sağlamak, teorik modelleri incelemek, uygulama örnekleriyle elde edilen bilgiyi uygulayarak derinleştirmek				
Dersin İçeriği	<ul style="list-style-type: none"> - Tüketici davranışı için sınıflandırma ve modeller - Tüketici davranışının pazarlamayla ilgili alt alanları: kararlar ve faydalar, bilgi ve deneyim, ihtiyaçlar, güdüler, tutumlar, imgeler, normlar, alışkanlıklar ve stiller, katılım - Tüketici davranışı ve pazarlama stratejileri - Tüketici davranışı ve pazarlama araçları 				
Ön Koşulları	-				
Dersin Koordinatörü	Prof. Dr. Ela Sibel BAYRAK MEYDANOĞLU				
Dersi Verenler	-				
Dersin Yardımcıları	-				
Dersin Staj Durumu	-				
Ders Kaynakları					
Ders Notu	Kroeber-Riel, W./ Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, 10. Aufl., München 2013.				
Diğer Kaynaklar	<ul style="list-style-type: none"> - Avery, J. et al.: Consumer Behavior, 2nd ed., Cincinnati 2008. Balderjahn, I.: Nachhaltiges Management und Konsumentenverhalten, München 2013. - Blackwell, R.D./Miniard, P.W./Engel, J.F.: Consumer Behavior, 10th ed., 2006. - Foscht, Th./Swoboda, B.: Käuferverhalten, 4. Aufl., Wiesbaden 2011. - Hawkins, D.I./Best, R.J./Coney, K.A.: Consumer Behavior, 9th ed., Boston 2004. - Kroeber-Riel, W./Weinberg, P./Gröppel-Klein, A.: Konsumentenverhalten, 9. Aufl., München 2009. - Kuß, A./Tomczak, Th.: Käuferverhalten, 4. Aufl., Stuttgart 2007. Meffert, H./Burmann, Ch./Becker, Ch.: Internationales Marketing-Management, 4. Aufl., Stuttgart 2010. Peter, J.P./Olson, J. C.: Consumer Behavior and Marketing Strategy, 6th ed., Boston et al. 2001. - Peter, J. P.; Olson, J. C.; Grunert, K. G.: Consumer Behaviour and Marketing Strategy, European Edition, London u.a. 1998. - Sheth, J.N./Mittal, B.: Customer Behavior, 2nd, 2004. - Solomon, M.R.: Consumer Behavior, 8th ed., New Jersey 2009. Trommsdorff, 				

İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (TEZLİ)
DERS BİLGİ FORMU

V./Teichert, Th.: Konsumentenverhalten, 8. Aufl., Stuttgart 2011.

Materyal Paylaşımı

Dokümanlar

-

Ödevler

-

Sınavlar

-

Dersin Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler

%

Mühendislik Bilimleri

%

Mühendislik Tasarımı

%

Sosyal Bilimler

25%

Eğitim Bilimleri

%

Fen Bilimleri

%

Sağlık Bilimleri

%

Alan Bilgisi

75%

Değerlendirme Sistemi

Sayısı

Katkı Oranı (%)

Ara Sınav

1

40

Kısa Sınav

Ödev

Devam

Uygulama

Proje

Yarıyıl Sonu Sınavı

1

60

Toplam

100

AKTS İş Yüğü Dağılımı Tablosu

Sayısı

Süresi

Toplam İş Yüğü (Saat)

Ders Süresi

14

3

42

Sınıf Dışı Ç. Süresi

14

3

42

Ödevler

Sunum/Seminer Hazırlama

Ara Sınavlar

1

48

48

Uygulama

Laboratuvar

Proje

Yarıyıl Sonu Sınavı

1

48

48

Toplam İş Yüğü

180

İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (TEZLİ)
DERS BİLGİ FORMU

AKTS Kredisi (Toplam İş Yüğü /Saat)		6											
Dersin Öğrenim Çıktıları													
1	Öğrenci tüketici davranışı araştırmalarına ilişkin farklı yaklaşımlarını bilir ve bireysel psikolojik yapıları tüketici davranışı bağlamında açıklayabilir.												
2	Öğrenci tüketici davranışı unsurlarını (pazarlama) stratejilerinde uygulayabilir, tüketici davranışı ile pazarlama araçları arasındaki bağlantıları tanır ve pazarlama araçlarını tüketici davranışının psikolojik temellerini dikkate alarak bağımsız bir şekilde tasarlayabilir.												
Ders Konuları													
1	Tüketici davranışının temelleri (modeller, paradigmlar); Tüketici davranışının alanları: tüketici kararları, tüketici yararı, tüketici bilgisi												
2	Tüketici kararları												
3	Tüketici yararı, tüketici bilgisi												
4	Tüketici yararı, tüketici bilgisi												
5	Uygulama: Tüketici yararı ve tüketici bilgisi												
6	Uygulama: Tüketici kararları												
7	Tüketici davranışının alanları: öğrenme, tüketim ihtiyaçları ve güdüler												
8	Tüketici davranışının alanları: tüketim tutumları ve imajı, tüketim normları, tüketim alışkanlıkları ve stilleri, tüketime katılım												
9	Ara Sınav												
10	Uygulama: Tüketici ilişkileri												
11	Tüketim normları, tüketim alışkanlıkları ve stilleri												
12	Tüketici davranışı ve pazarlama stratejileri: pazar ve fayda bölümlleme, kültürlerarası ve sürdürülebilir pazarlama												
13	Tüketici davranışı ve pazarlama araçları: tüketici davranışı ve ürün politikası, tüketici davranışı ve iletişimi, tüketici davranışı ve fiyatlandırma politikası, tüketici davranışı ve iş modeli tasarımı												
14	Tüketici davranışı ve pazarlama araçlar												
15	Uygulama: Tüketim normları, tüketim alışkanlıkları ve stilleri, pazarlama stratejileri, tüketici davranışı ve pazarlama araçları												
Dersin Program Çıktılarına Katkısı (1-5)													
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13
1	4	3	5	5	3	3	4	5	3	4	3	3	3
2	4	3	5	5	3	3	4	5	3	4	3	3	3
Katkı Oranı: 1: Çok Düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok Yüksek													
Hazırlayan:	Prof. Dr. Ela Sibel BAYRAK MEYDANOĞLU (Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı Başkanı)												
Güncelleme Tarihi:	04.06.2020												