

İletişim Fakültesi / Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Programı (İngilizce)

2023 - 2024 Eğitim Öğretim Yılı

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

Syllabus

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	PR2173350	Güz Dönemi	3+0	3	5
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	İngilizce				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü	Prof.Dr. Ayşen AKYÜZ				
Dersi Verenler	Prof.Dr. Ayşen AKYÜZ				
Dersin Yardımcıları	PROF.DR.AYŞEN AKYÜZ				
Dersin Amacı	Dersin amacı, öğrencilerin; tüketici davranışını ve kararlarını etkileyen faktörler ve tüketici karar alma süreci hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır.Bu ders tüketici davranışları teorilerini, tüketici satın alma sürecini ve bu süreçte etki eden psikolojik, bireysel,kültürel, sosyal unsurları, tutum oluşumunu, algı ve öğrenme gibi konuları kapsamaktadır.				
Dersin İçeriği	Bu ders; Tüketici Davranışına Giriş,Tüketici Davranışı Teorileri,Algı, hafıza, öğrenme,Kişilik,Referans Gruplar ve Sosyal sınıflar,Tutum ve İkna,Kültür ve Alt kültür,Bireysel sunumlar,Bireysel sunumlar,Bireysel sunumlar,Grup Projeleri,Grup Projeleri,Grup Projeleri,Grup Projeleri; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Kazanımları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
Bu dersin sonunda öğrenci,					
1. Tüketici davranışlarına ilişkin temel kavramları ve teorileri açıklar.			13, 14, 16, 5, 9	A	
2. Tüketici davranışını etkileyen unsurları açıklar.			13, 14, 16, 5, 9	A	
3. Tüketici satın alma sürecini açıklar			13, 14, 16, 5, 9	A	
4. Pazarlama eylemlerinin tüketici davranışları üzerindeki sosyal ve etik etkilerini tanımlar.			13, 14, 16, 5, 9	A	
5. Tüketici davranışı bilgisinin pazarlamaya nasıl uygulanabileceğini gösterir.			13, 14, 16, 5, 9	A	
Öğretim Yöntemleri	13: Örnek Olay Yöntemi, 14: Bireysel Çalışma Yöntemi, 16: Soru - Cevap Tekniği , 5: İşbirlikli Öğrenme Modeli, 9: Anlatım Yöntemi				
Ölçme Yöntemleri	A: Klasik Yazılı Sınav				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	Tüketici Davranışına Giriş				
2	Tüketici Davranışı Teorileri	İlgili üniteden istenilen kısmın okunması			
3	Algı, hafıza, öğrenme	İlgili üniteden istenilen kısmın okunması			
4	Kişilik	İlgili üniteden istenilen kısmın okunması			
5	Referans Gruplar ve Sosyal sınıflar	İlgili üniteden istenilen kısmın okunması			
6	Tutum ve İkna	İlgili üniteden istenilen kısmın okunması			
7	Kültür ve Alt kültür	İlgili üniteden istenilen kısmın okunması			
8	Bireysel sunumlar				
9	Bireysel sunumlar				
10	Bireysel sunumlar				
11	Grup Projeleri				
12	Grup Projeleri				
13	Grup Projeleri				
14	Grup Projeleri				
Değerlendirme Yöntemleri		Sınava Katkısı			
Ara Sınav		40			
Genel Sınav		60			

Kaynaklar
Consumer Behavior: Buying, Having, and Being, Micheal Solomon, Pearson. Power point sunumlar