



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
OSMANELİ MESLEK YÜKSEKOKULU
AŞÇILIK
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Tüketici Davranışı	AŞÇ258	3	3 + 0	4,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Aşçılık - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	Öğrencilerin tüketici davranışlarını anlamlandırma, analiz ederek bu süreci organize etme becerisi kazandırmak amaçlanmaktadır.				
Ders İçeriği	Tüketiciyi tanımak, tüketici davranış modellerini anlamak, Tüketici davranış rollerini anlamak, Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak, Tüketici karar alma sürecini değerlendirmek.				
Ders Kaynakları	Koç, E. (2019). Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri. Seçkin Yayıncılık.				

Hafta	Konu
1	Tüketici, müşteri, alıcı kavramları
2	Tüketici davranışındaki toplumsal gelişmeleri öğrenmek
3	Tüketici Davranışları ve Pazarlama ilişkisi ve Konumlandırma
4	Tüketici davranış modellerini anlamak (Klasik Tüketici Davranış Modelleri)
5	Tüketici davranış modellerini anlamak (Modern Tüketici Davranış Modelleri)
6	Tüketici davranış rollerini anlamak
7	Tüketicinin Davranış Sürecinin Aşamaları
8	Ara Sınav
9	Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak
10	Bireysel Tüketicinin Davranışına Etki eden faktörleri anlamak
11	Endüstriyel Tüketicinin satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak
12	Bireysel ve Endüstriyel Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek
13	Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek
14	Genel Değerlendirme

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	3	14
Ara Sınav 1		5	1
Final		5	1
Ders İş Yüğü:		94	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		3,69	

Program Çıktıları	
1	Aşçılık ile ilgili kuramlar, olgular kavramlar ve ilkeler hakkında temel düzeyde bilgi sahibi olur ve aşçılık ile ilgili edindiği bilgileri iş ortamında ve mesleğinde kullanır.
2	Turizm kavramı, turizm çeşitleri, gastronomi turizmi, ağırlama işletmelerinde verilen hizmetler hakkında bilgi sahibi olur ve bu bilgileri çalışma hayatında kullanır.
3	Menü planlama, pişirme yöntemleri, dünya mutfakları, yöresel mutfaklar gibi çeşitli konularda bilgi ve yöntem sahibi olma ve bu bilgi ve yöntemleri mesleki gelişime yönelik kullanabilir.
4	Beslenme ilkeleri, besinlerin hazırlanmasında hijyen sanitasyon, gıdaların saklama koşulları, işlevsel besinler ve beslenme türleri hakkında bilgi sahibi olur.
5	Yiyecek içecek terminolojisine hâkim olmak, yiyeceklerin nasıl hazırlanması gerektiği, menü kalemleri hazırlanması ve yiyeceklerin maliyetlerini çıkarma konusunda bilgi sahibi olur.
6	Mutfak planlama ve organizasyonu, aşçılık mesleği ile ilgili kalite hizmetleri, mutfakta iş güvenliği ve ilk yardım, aşçılık mesleğinde etik davranışlar hakkında bilgi sahibi olur.
7	Soğuk mezeler-salatalar hazırlamak, pastane ürünleri hazırlamak, ziyafet menüleri oluşturmak becerisi kazandırır.
8	Farklı ülke mutfaklarına ait menülerin hazırlanması ve servis edilme şekilleri becerisini kazandırmak.
9	Ahlak, İş ve meslek etiği, turizmde iş etiği, etik kaynakları, etik standartları, turizm işletmelerinde yaşanan etik sorunlar hakkında bilgi sahibi olur
10	Anadolu uygarlıkları, Türkiye'nin genel coğrafyası, Türkiye'deki kültürel miras unsurları, dünya harikaları hakkında bilgi sahibi olur
11	Turizm pazarlaması ile ilgili temel prensipler, turizm hizmet pazarlaması, geliştirilmiş pazarlama karması ve yeni turizm pazarlama anlayışı hakkında bilgi sahibi olur
12	Turizm hareketlerinin sınırlandırılması, turizm gelişimini etkileyen unsurlar, turizm arz ve talebi hakkında bilgi sahibi olur
13	Edinilen teorik ve pratik bilgiler İş yeri uygulaması ve İş yeri eğitimi dahilinde sektörel anlamda tatbik edilir ve deneyim kazanılır

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13
Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak	1	4	3	1	1	3	1	1	2	1	4	3	3
Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak	1	4	3	1	1	2	1	1	3	1	4	3	3
Tüketici davranışını etkileyen etmenleri kavramak.	1	4	2	1	1	3	1	1	2	1	4	3	3
Tüketici davranışlarını etkileyen kültürel, psikolojik ve sosyal etmenleri kavramak.	1	4	2	1	1	2	1	1	2	1	4	3	3
Algılama, öğrenme, inanç ve tutum kavramlarını açıklar	1	4	2	1	1	3	1	1	3	1	4	3	3

