



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ  
SÖĞÜT MESLEK YÜKSEKOKULU

AŞÇILIK  
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



| Ders Adı           | Kodu                                                                                                                                                                                               | Yarıyıl | T+U Saat | AKTS | Z / S   |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|------|---------|
| Tüketici Davranışı | AŞÇ258                                                                                                                                                                                             | 1       | 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                                                                   |

#### Program Çıktıları

- Aşçılık alanındaki teorik alandaki güncel uygulamalarda kullanabilir.
- Aşçılık alanındaki problemleri tanımlama ve çözme becerisine sahip olur.
- Başka alanlarla birlikte takım olarak çalışabilme becerisi kazanır.
- Mesleki etik ve sorumluluk bilincine sahip olur.
- Alanında yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilincini ve bunu gerçekleştirebilme becerisini elde eder.
- Etkin iletişim kurma becerisi kazanır.
- Gastronomi ve mutfak sanatları alanındaki kavramları, ilkeleri ve teorileri bilir ve uygular.
- Turizm ve gastronomi alanlarındaki mevcut durumları ve gelişmeleri takip edebilme ve bunlar hakkında yorum yapabilme gücüne sahip olur.
- Mutfaklar, kültürler ve yaratıcı düşünmeye sevk edecek sanat ve yemek sanatı ile ilgili bilgi donanımına sahip olur.
- Profesyonel mutfaklarda çalışabilecek iş tutumu geliştirir.
- Klasik ve modern pişirme teknikleri ve süreçlerine hâkim olur ve ayrıca bu alanda sentez gücüne ve yeterliliğe sahip olur.
- Türk mutfağının inceliklerine hâkim olur ve Türk yemeklerini kolayca pişirebilir.

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

| Ders Öğrenme Çıktısı                                                                 | PÇ 1 | PÇ 2 | PÇ 3 | PÇ 4 | PÇ 5 | PÇ 6 | PÇ 7 | PÇ 8 | PÇ 9 | PÇ 10 | PÇ 11 | PÇ 12 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|
| Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak                                 | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -     | -     | -     |
| Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak                              | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -     | -     | -     |
| Tüketici davranışını etkileyen etmenleri kavramak.                                   | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -     | -     | -     |
| Tüketici davranışlarını etkileyen kültürel, psikolojik ve sosyal etmenleri kavramak. | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -     | -     | -     |
| Algılama, öğrenme, inanç ve tutum kavramlarını açıklar                               | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -     | -     | -     |