



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
SÖĞÜT MESLEK YÜKSEKOKULU

AŞÇILIK
(2025 - 2026) 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

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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-