



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Tüketici Davranışı	AŞÇ258	2	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

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

Ders Öğrenme Çıktısı

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