



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

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	2	10
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	2	7
Ara Sınav 1		10	1
Final		10	1
Ödev (Sunum)		5	1
Ders İş Yükü:		101	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		3,96	

Program Çıktıları	
1	Aşçılık ile ilgili temel, güncel bilgiye ve pratiğe sahip olur, mesleğinde bu bilgi ve pratiği kullanır.
2	Mesleği ile ilgili iş sağlığı ve güvenliği, çevre ve atık yönetimi, standart ve kalite süreçleri hakkında bilgi sahibi olur.
3	Aşçılık mesleğinde ve gastronomi alanında yeni trendleri, güncel bilgileri ve uygulamaları takip eder, bunları pratikte uygular.
4	Aşçılık ve yiyecek içecek alanında mevcut olan teknoloji, otomasyon, bilişim teknolojilerini etkin kullanır.
5	Aşçılık mesleğinde ve yiyecek içecek sektöründe var olan ve potansiyel problemler ile konuları analitik ve eleştirel olarak değerlendirme ve çözme becerisine sahiptir.
6	Düşüncelerini bilgi ve beceri düzeyinde, yazılı ve sözlü iletişim yoluyla etkili bir biçimde sunabilir ve anlaşılır bir biçimde ifade edebilir.
7	Aşçılık kariyerinde karşılaşılabileceği sorunları çözmek ve potansiyel sorunlara önlem almak için ekip üyesi olarak sorumluluk alır.
8	Kariyer yönetimi ve yaşam boyu öğrenme konularında farkındalığa sahiptir.
9	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahiptir
10	Bir yabancı dili kullanarak alanındaki bilgileri takip eder ve meslektaşları ile iletişim kurar.
11	Aşçılık mesleği ile ilgili temel kavramları açıklar ve mutfakta kullanılan temel araç ve gereçleri tanımlar.
12	Mutfakta kullanılan yiyecek ve içecek gruplarını sınıflandırarak menü planlaması yapar ve bu doğrultuda standart yiyecek ve içecek reçetelerini hazırlar.
13	Doğrama ve pişirme tekniklerini kullanarak yemeklerin ön hazırlığı, pişirilmesi, süsleme, dekor ve sunumunu yapar.
14	Mutfakta; hiyerarşik yapıyı, hijyen uygulamalarını ve atık azaltımını örneklendirir.
15	Turizm ile ilgili birçok konu hakkında bilgi sahibi olur. Ülkemizde ve dünyada gerçekleştirilen turizm hareketleri hakkında pazarlama, coğrafya, davranış ve etik gibi konularda bilgi sahibidir.
16	Gıda türleri, hijyeni, teknolojisi ve muhafazası hakkında detaylı bilgi sahibi olur. Beslenme ve gıda ilişkisi hakkında bilgi sahibidir.

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	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15	PÇ 16
Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tüketici davranışını etkileyen etmenleri kavramak.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tüketici davranışlarını etkileyen kültürel, psikolojik ve sosyal etmenleri kavramak.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Algılama, öğrenme, inanç ve tutum kavramlarını açıklar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	0,8	-	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/449582>