

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Consumer Behaviour / Consumer Behaviour	
Ders Kodu / Course Code	GMS31012021341	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Bachelor's / Bachelor's	
Ders Akts Kredi / ECTS	4.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	3	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Formal Education / Formal Education	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses		
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı; dersi alan öğrencilerin, tüketici davranışı ile ilgili temel kavramları, tüketicinin satın alma öncesi, satın alma anı ve satın alma sonrası karar sürecini öğrenmelerini ve tüketicilerin satın alma sürecindeki davranışlarının çeşitli faktörlere bağlı olarak nasıl değiştiğini kavramalarını sağlamaktır.	The aim of this course is to explain the basic concepts of consumer behavior of the students taking the course, to learn the pre-purchase, the moment of purchase and the post-purchase decision process and how consumers' behavior in the purchasing process changes depending on various factors to enable them to grasp
İçeriği / Content	Tüketici davranışı kavramı, tüketici davranışlarının diğer bilim dalları ile ilişkisi, tüketici davranışlarının pazarlama stratejisi ile ilişkisi, tüketici davranış modelleri, tüketici satın alma süreci ve bu süreçte yer alan motivasyon, algılama, öğrenme ve hafıza, tutum ve tutumların ölçülmesi, kişilik, benlik, değerler, yaşam tarzı, inanç, kültür, danışma grupları, aile, sosyal sınıflar ve demografik faktörlerin tüketici davranışları üzerine etkileri incelenecektir.	The concept of consumer behavior, the relationship of consumer behavior with other branches of science, consumer the relationship of their behavior with marketing strategy, consumer behavior models, consumer purchasing the process and the motivation involved in this process, perception, learning and memory, attitudes and attitudes measurement of personality, self, values, lifestyle, faith, culture, counseling groups, family, social the effects of classes and demographic factors on consumer behavior will be examined.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations		
Staj Durumu / Internship Status		

Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading		
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)		

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Bireysel çalışma özellikleri kazanabilecektir.	Be able to gain individual working characteristics.
2	Seçeceği bir konuda derinlemesine bilgi sahibi olabilecektir.	Be able to have in-depth knowledge about a topic of his choice.
3	Çalışmasını raporlayabilecektir.	Will be able to report his work
4	Bir konuda analizleri de içeren rapor yazmayı öğrenir.	Learn how to write a report on a topic, including analysis

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tüketici Davranışlarına Giriş				
	Introduction to Consumer Behavior				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazar Bölümleme				
	Market Segmentation				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenme ve Tüketici Davranışı				
	Learning and Consumer Behavior				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Motivasyon ve Tüketici Davranışı				
	Motivation and Consumer Behavior				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Algı				
	Perception				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tutum				
	Attitude				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Benlik				
	individualism				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara Sınav				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tüketici davranışı ve Demografi				
	Consumer behavior and Demography				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sosyal sınıf ve tüketim				
	Social class and consumption				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Danışma Grupları				
	Advisory Groups				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kültür ve Tüketim				
	Culture and Consumption				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satın alma süreci				
	The purchase process				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tüketici ve Karar Verme				
	Consumer and Decision Making				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Dersin tüm konularına yönelik tartışma				
	Discussion on all topics of the course				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final Sınavı				
	Final Exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	15	2.00	30.00
Bireysel Çalışma / Self Study	16	2.00	32.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	14	2.00	28.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	14	2.00	28.00
Toplam / Total:	61	10.00	120.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 120.00/30.00 = 4.00 ~ 4.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 120.00 / 30.00 = 4.00 ~ 4.00			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program					
	1.1.1	2.1.1	3.1.1	3.2.1	3.3.1	3.4.1
1.Bireysel çalışma özellikleri kazanabilecektir. / Be able to gain individual working characteristics.	5	5	5	5	5	5
2.Segeceği bir konuda derinlemesine bilgi sahibi olabilecektir. / Be able to have in-depth knowledge about a topic of his choice.	5	5	5	5	5	5
3.Çalışmasını raporlayabilecektir. / Will be able to report his work	5	5	5	5	5	5
4.Bir konuda analizleri de içeren rapor yazmayı öğrenir. / Learn how to write a report on a topic, including analysis	5	5	5	5	5	5

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high