



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: SAĞLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: SAĞLIK YÖNETİMİ

Ders Dili:	Türkçe	Ders Kodu:	SKY315
Ders Türkçe İsmi:	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI		
Ders İngilizce İsmi:	CONSUMER BEHAVIOR		
Dersi Verecek:	Öğrt. Gör ÇAĞLA BOZOKLU		
Dersin Türü:	SEÇMELİ	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	3	Semester	5
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	4
Teori(saat/hafta):	3,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
		Laboratuar(saat/hafta):	0,00

Dersin İçeriği:	
Öğrenme Kazanımları:	<p>İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek</p> <p>İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek</p> <p>İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek</p> <p>İlgili kavram/kuramları gerçek hayata/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek</p> <p>İlgili kavram/kuramların gerçek hayatta var olan uygulamalarını eleştirel olarak analiz edebilecek</p> <p>Farklı kavram ve kuramları kendi özgün yaklaşımlarını yaratılmak için sentezleyebilecek</p> <p>İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek</p> <p>Sunum(lara)a hazırlık</p> <p>Verilen ölçütlere göre kendi çalışmalarını değerlendirebilecek</p> <p>Verilen ölçütlere göre arkadaşlarının çalışmalarını değerlendirebilecek</p> <p>Yeni yaklaşım geliştirebilecek/yaratabilecek</p> <p>Verilen parametreler çerçevesinde yeni bir ürün geliştirebilecek/yaratabilecek</p> <p>Verilen çalışmayı bağımsızca yürütebilecek</p> <p>Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabilecek</p> <p>İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilecek</p> <p>Öğrenmenin değerini takdir edecek</p> <p>Akademik bir makale üretmek için seçilen kaynak gösterme biçiminin ilkelerini uygulayabilecek</p> <p>Hedeflenen becerileri geliştirebilecek</p> <p>Diğer</p>
Dersin Amaçları:	<p>Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak</p> <p>İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek.</p> <p>Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak.</p> <p>Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek</p> <p>Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek</p> <p>Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek</p> <p>Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek</p> <p>Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek</p> <p>Yeniliği teşvik etmek</p> <p>Eleştirel düşüncüyü geliştirmek</p> <p>Diğer</p>

Öğrenci İş Yüğü:	Derse hazırlık Ders saatleri Ara sınav Ara sınavı hazırlık Final sınavı Final sınavına hazırlık Ödev(ler)
AKTS Formülü:	120/30=4
Kaynaklar:	
Değerlendirme:	
İşe Yerleştirme(Staj):	
Ön Koşul Ders Kodları:	
1. Hafta (19 – 23 Eylül)	Tüketici davranışlarına giriş, tüketici davranışı pazarlama ilişkisi, tüketici davranış modelleri
2. Hafta (26 – 30 Eylül)	Tüketici davranışını biçimlendiren bireysel farklılıklar
3. Hafta (3 – 7 Ekim)	Tüketici yaşam tarzları ve pazar bölümlendirme
4. Hafta (10 – 14 Ekim)	Tüketici davranışını biçimlendiren psikolojik süreçler ve durumsal etkiler
5. Hafta (17 – 21 Ekim)	Tüketici davranışını biçimlendiren sosyo-kültürel etkenler
6. Hafta (24 – 28 Ekim)	Tüketici davranışını biçimlendiren sosyo-kültürel etkenler (devam)
7. Hafta (31 - 4 Kasım)	vize
8. Hafta (7 - 11 Kasım)	Tüketici karar verme ve satın alma davranışları
9. Hafta (14 – 18 Kasım)	Tüketicilerin satın alma ve satın alma sonrası davranışları
10. Hafta (21 – 25 Kasım)	Tüketici davranışları araştırmaları
11. Hafta (28 - 2 Aralık)	Tüketici davranışlarını açıklayan yeni yaklaşımlar
12. Hafta (5 – 9 Aralık)	Tüketici davranışlarını açıklayan yeni yaklaşımlar
13. Hafta (12 -16 Aralık)	Yeni tüketici eğilimleri
14. Hafta (19 - 23 Aralık)	Tüketim toplumu ve tüketim kültürü tartışmaları
15. Hafta (24 – 30 Aralık)	FİNAL SINAVLARI HAFTASI
16. Hafta	
17. Hafta	
18. Hafta	
19. Hafta	
20. Hafta	
21. Hafta	
22. Hafta	
23. Hafta	
24. Hafta	
25. Hafta	
26. Hafta	
27. Hafta	
28. Hafta	