



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: TURİZM FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: Turizm ve Otel İşletmeciliği - İngilizce

Ders Dili:	English	Ders Kodu:	THM420
DersTürkçe İsmi:	TURİZM ENDÜSTRİSİ TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI		
Ders İngilizce İsmi:	CONSUMER BEHAVIOUR IN TOURISM		
Dersi Verecek:	Uzm. Günay Sadıkoğlu		
Dersin Türü:	ZORUNLU	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	4	Semester	7
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	6
Teori(saat/hafta):	3,00	Uygulama(saat/hafta):	1,00
		Laboratuar(saat/hafta):	0,00
Dersin İçeriği:	During this course students will learn about fundamental theories and concepts in consumer psychology and about exciting new findings that will help students to increase their understanding of how and why people buy, dispose, and evaluate goods and services the way they do.		
Öğrenme Kazanımları:	İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek Sunum(lara)a hazırlık Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabilecek İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilecek Öğrenmenin değerini takdir edecek Hedeflenen becerileri geliştirebilecek		
Dersin Amaçları:	Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek. Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak. Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek Yeniliği teşvik etmek Eleştirel düşüncüyü geliştirmek		
Öğrenci İş Yüğü:			

	Derse hazırlık Ders saatleri Ara sınav Ara sınava hazırlık Final sınavı Final sınavına hazırlık Proje(ler)/makale(ler) için araştırma Proje yazımı Sınıf içi tartışma(lar) Kısa sınav(lar) Kısa sınav(lar)a hazırlık Ödev(ler) Kısa ders anlatımları
AKTS Formülü:	150/25=6
Kaynaklar:	Consumer Behavior: Building Marketing Strategy, 13th Edition. David Mothersbaugh , Delbert Hawkins (2016) Consumer Behavior: International Edition, 8th Edition. Michael R. Solomon (2009) Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. Dan Arielyn (2010)
Değerlendirme:	Midterm Exam: 30% Final Exam: 40 % Assignment: 20 % Active Class Participation : 10%
İşe Yerleştirme(Staj):	-
Ön Koşul Ders Kodları:	-
1. Hafta (19 – 23 Eylül)	Consumer Behaviour & Marketing Strategy
2. Hafta (26 – 30 Eylül)	Cross - Cultural Variations in Consumer Behaviour
3. Hafta (3 – 7 Ekim)	Exposure, Attention, and Perception
4. Hafta (10 – 14 Ekim)	Learning, Memory and Product Positioning
5. Hafta (17 – 21 Ekim)	Learning, Memory and Product Positioning
6. Hafta (24 – 28 Ekim)	Motivation, Personality and Emotion
7. Hafta (31 - 4 Kasım)	Midterm Exam Week
8. Hafta (7 - 11 Kasım)	Attitudes and Influencing Attitudes
9. Hafta (14 – 18 Kasım)	Self- Concept and Lifestyle
10. Hafta (21 – 25 Kasım)	Consumer Decision Process and Problem Recognition
11. Hafta (28 - 2 Aralık)	Information Search
12. Hafta (5 – 9 Aralık)	Alternative Evaluation and Selection
13. Hafta (12 -16 Aralık)	Purchase and Postpurchase Processes
14. Hafta (19 - 23 Aralık)	Revision Week
15. Hafta (24 – 30 Aralık)	Final Exam Week
16. Hafta	Final Exam Week
17. Hafta	
18. Hafta	
19. Hafta	
20. Hafta	
21. Hafta	

22. Hafta	
23. Hafta	
24. Hafta	
25. Hafta	
26. Hafta	
27. Hafta	
28. Hafta	
