



## YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: İKTİSADI VE İDARI BİLİMLER FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: Pazarlama - İngilizce

Ders Dili:	English	Ders Kodu:	MARK307
Ders Türkçe İsmi: TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI			
Ders İngilizce İsmi: CONSUMER BEHAVIOUR			
Dersi Verecek:	Uzm. Günay Sadıkoğlu	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Dersin Türü:	ZORUNLU	Dönem:	7
Yıl	4	Semester	7
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	6
Teori(saat/hafta):	4,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
Laboratuar(saat/hafta):	0,00		

<b>Dersin İçeriği:</b>	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.
<b>Öğrenme Kazanımları:</b>	İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tarişabilecek İlgili kavram/kuramların, gerçek hayatı muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek İlgili kavram/kuramları gerçek hayatı/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek Sunum(lara) hazırlık Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabiliecek İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilicek Öğrenmenin değerini takdir edecek Hedeflenen becerileri geliştirebilecek /
<b>Dersin Amaçları:</b>	Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak İlgili kavram(lar)la alaklı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek. Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartısmak. 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 düşünceyi geliştirmek
<b>Öğrenci İş Yükü:</b>	

	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
<b>AKTS Formülü:</b>	150/25=6
<b>Kaynaklar:</b>	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)
<b>Değerlendirme:</b>	Midterm Exam: 30% Final Exam: 40 % Assignment: 20 % Active Class Participation : 10%
<b>İşe Yerleştirme(Staj):</b>	-
<b>Ön Koşul Ders Kodları:</b>	MARK303
<b>1. Hafta (19 – 23 Eylül)</b>	Consumer Behaviour & Marketing Strategy
<b>2. Hafta (26 – 30 Eylül)</b>	Cross - Cultural Variations in Consumer Behaviour
<b>3. Hafta (3 – 7 Ekim)</b>	Exposure, Attention, and Perception
<b>4. Hafta (10 – 14 Ekim)</b>	Learning, Memory and Product Positioning
<b>5. Hafta (17 – 21 Ekim)</b>	Learning, Memory and Product Positioning
<b>6. Hafta (24 – 28 Ekim)</b>	Motivation, Personality and Emotion
<b>7. Hafta (31 - 4 Kasım)</b>	Midterm Exam Week
<b>8. Hafta (7 - 11 Kasım)</b>	Attitudes and Influencing Attitudes
<b>9. Hafta (14 – 18 Kasım)</b>	Self- Concept and Lifestyle
<b>10. Hafta (21 – 25 Kasım)</b>	Consumer Decision Process and Problem Recognition
<b>11. Hafta (28 - 2 Aralık)</b>	Information Search
<b>12. Hafta (5 – 9 Aralık)</b>	Alternative Evaluation and Selection
<b>13. Hafta (12 -16 Aralık)</b>	Purchase and Postpurchase Processes
<b>14. Hafta (19 - 23 Aralık)</b>	Revision Week
<b>15. Hafta (24 – 30 Aralık)</b>	Final Exam Week
<b>16. Hafta</b>	Final Exam Week
<b>17. Hafta</b>	
<b>18. Hafta</b>	
<b>19. Hafta</b>	
<b>20. Hafta</b>	
<b>21. Hafta</b>	

<b>22. Hafta</b>	
<b>23. Hafta</b>	
<b>24. Hafta</b>	
<b>25. Hafta</b>	
<b>26. Hafta</b>	
<b>27. Hafta</b>	
<b>28. Hafta</b>	

---