

AKTS DERS TANITIM FORMU
ECTS Course Description Form

I. BÖLÜM (Senato Onayı)
PART I (Senate Approval)

Dersi Açan Fakülte /YO Offering School	Antalya Bilim Üniversitesi Turizm Fakültesi Antalya Bilim University School of Tourism		
Dersi Açan Bölüm Offering Department	Turizm İşletmeciliği Tourism Management		
Dersi Alan Program (lar) Program(s) Offered to	Turizm İşletmeciliği Lisans (İngilizce), Gastronomi ve Mutfak Sanatları Lisans (İngilizce) Tourism Management - Undergraduate (English), Gastronomy and Culinary Arts (English)		Zorunlu Compulsory
Ders Kodu Course Code	TRM 335		
Ders Adı Course Name	Tüketici Davranışı Consumer Behavior		
Öğretim dili Language of Instruction	İngilizce English	Ders Türü Type of Course	Teorik Theoretical
Ders Seviyesi Level of Course	Lisans Undergraduate	AKTS ECTS	5
Haftalık Ders Saati Hours per Week	3 saat teorik ders 3 hours lecture		
Notlandırma Türü Grading Mode	Harf Notu Letter Grade		
Ön koşul/lar Pre-requisites	Bulunmamaktadır. None		
Yan koşul/lar Co-requisites	Bulunmamaktadır. None		
Kayıt Kısıtlaması Registration Restriction	Turizm İşletmeciliği ve Gastronomi ve Mutfak Sanatları öğrencilerine açılmaktadır. Available for Tourism Management and Gastronomy and culinary Arts students		
Dersin Amacı Educational Objective	Dersin amacı, öğrencilerin tüketici kavramını anlamaları, tüketicilerin ürün veya hizmet tercih sürecinde, alternatifleri araştırma, görüş alma, karar verme, tüketim sonrası değerlendirme gibi aşamalarını tanımlayabilmeleridir. Bu sayede ürün veya hizmet tasarımı, pazarlaması ve fiyatlandırması aşamalarını yönetebilecekleri donanımı kazanmaları hedeflenmektedir. The aim of the course is to enable students to understand the concept of consumer and to define the stages of consumerism in the product or service preference process, such as searching for alternatives, evaluating alternatives, making decisions, and post-consumption evaluation. In this way, it is aimed to gain theoretical knowledge about managing the product or service design, marketing and pricing stages.		
Ders İçeriği Course Description	Tüketici davranışını anlamak, başarılı pazarlama politikalarının temelidir. Tüketiciler, satın almalarını etkileyen pazarlama uyarılarına maruz kalmaktadır. Bu ders, tüketicileri daha iyi anlamak ve onların ihtiyaç ve taleplerini karşılamak için kullanılabilecek kavram ve ilkeler açısından tüketici davranışı araştırmalarını incelemektedir. Understanding consumer behavior is the basis for successful marketing policies. Consumers are exposed to marketing stimuli which influence them to buy. This course examines consumer behavior research for concepts and principles that can be used to better understand consumers and meet their needs and demands.		
Öğrenim Çıktıları Learning Outcomes	ÖÇ/LO 1	Tüketici davranışının tanımlanması ve tanımı oluşturan bileşenlerin açıklanması Define consumer behavior and explain the components that make up the definition.	
	ÖÇ/LO 2	Hedef müşteri segmentasyonuna göre tüketici davranışlarının ana hatlarıyla belirtilmesi Outline consumer behaviors based on the comprehension of target customer segmentation.	
	ÖÇ/LO 3	Tüketici davranışlarıyla ilgili pazarlama karması bileşenlerinin tanımlanması Identify the marketing mix components in relation to consumer behaviors	
	ÖÇ/LO 4	Sosyal medya tüketimi, reklamlarda cinsiyetlerin temsili ve tüketim etiği ile ilgili diğer konularının tartışılması Discussion of social media consumption, representation of genders in advertisements and other issues related to consumption ethics	
	ÖÇ/LO 5	İş dünyasında alıcılar ve satıcılar arasındaki motivasyon sürecinin unsurlarının tanımlanması Identify the elements of the motivation process, between buyers and sellers in business.	

II. BÖLÜM (Fakülte Kurulu Onayı)
PART II (Faculty Board Approval)

PROGRAM ÇIKTILARI PROGRAM OUTCOMES		ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
PÇ1 PO1	Türkçe ve İngilizce sözlü, yazılı ve görsel yöntemlerle etkin iletişim kurma rapor yazma ve sunum yapma becerisi. Ability to communicate effectively and write and present a report in Turkish and English.	x	x		x	
PÇ2 PO2	Hem bireysel hem de disiplin içi ve çok disiplinli takımlarda etkin biçimde çalışabilme becerisi. Ability to work individually, and in intra-disciplinary and multi-disciplinary teams.					x

Temel Çıktılar (Üniversite Geneline) Basic Outcomes (University-wide)	PÇ3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi.	x	x			
	PO3	Recognition of the need for life-long learning and ability to access information , follow developments in science and technology, and continually reinvent oneself.					
	PÇ4	Proje yönetimi , risk yönetimi, yenilikçilik ve değişiklik yönetimi, girişimcilik, ve sürdürülebilir kalkınma hakkında bilgi.		x	x		x
	PO4	Knowledge of project management, risk management, innovation and change management, entrepreneurship, and sustainable development.					
	PÇ5	Sektörler hakkında farkındalık ve iş planı hazırlama becerisi .					x
	PO5	Awareness of sectors and ability to prepare a business plan.					
Fakülte/YO Çıktıları Faculty Specific Outcomes	PÇ6	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci ve etik ilkelerine uygun davranma.			x	x	x
	PO6	Understanding of professional and ethical responsibility and demonstrating ethical behavior.					
	PÇ7	Bilgiyi etkin bir şekilde kavramsallaştırma, uygulama, analiz etme, sentezleme ve değerlendirme becerisine sahiptir (Eleştirel Düşünme);	x	x	x	x	x
	PO7	Ability to conceptualize, apply, analyze, synthesize and evaluate information effectively (Critical Thinking);					
	PÇ8	Yenilikçi fikir ve ürünleri yaratıcılıkla üretebilir (Yaratıcılık);				x	x
	PO8	Ability to produce innovative ideas and products with creativity (Creativity);					
Program Çıktıları Discipline Specific Outcomes (program)	PÇ9	Liderlik, girişimcilik ve kendi kendini yönlendirme becerilerine sahiptir (Liderlik ve Girişimcilik);					x
	PO9	Gains leadership, entrepreneurship and self-direction skills (Leadership and Entrepreneurship);					
	PÇ10	Etik değer ve ilkeleri önemser; mesleki ve toplumsal yaşamda bunlara uygun davranır (Etik Davranış);				x	
	PO10	Awareness about ethical values and principles; behaves accordingly in professional and social life (Ethical Behavior);					
	PÇ11	Bilgi gereksinimini anlar, tanımlar ve bu bilgiye ulaşır; bilgiyi etkili bir şekilde kullanıp başkalarıyla paylaşır (Bilgi Okuryazarlığı)	x	x	x	x	x
	PO11	Understands, defines and accesses information needs; use and share information effectively with others (Information Literacy)					
	PÇ12	Bilgi ve iletişim teknolojilerini bilgi edinmede etkili bir biçimde kullanabilir, bilgi ve deneyimlerini, teknoloji ve görsel araçları kullanarak başkalarıyla paylaşabilir (Bilgi ve İletişim Teknolojileri Okuryazarlığı).				x	
	PO12	Use information and communication technologies effectively in acquiring information and share their knowledge and experience with others using technology and visual tools (Information and Communication Technologies Literacy).					
	PÇ13	Yazılı ve sözlü iletişim araçlarına hâkim olarak, etkin bir iletişim kurabilir, gerekli sunum / poster / rapor vb. çıktıları oluşturabilir, kendisini en az iki farklı dilde ifade edebilir.	x	x	x	x	x
	PO13	Having good command of written and oral communication tools, communicate effectively and make effective presentations / posters / reports etc., create outputs, express him/herself in at least two languages.					
	PÇ14	Edindiği teorik bilgiyi, uygulamada kullanabilir, ve karşılaştığı olayları bu çerçevede yorumlayabilir.		x	x		x
	PO14	Use the acquired theoretical knowledge in practice and interpret the events she/he encounters within this framework.					
	PÇ15	Turizm sektöründeki bir işletmenin yönetim sürecini, işletmenin farklı birimlerinin/fonksiyonlarının (pazarlama, misafir ilişkileri, resepsiyon, insan kaynakları, satış gibi) işleyiş şeklini, işletme içindeki ve işletmenin çevresindeki paydaşlarla olan dinamiklerini anlayabilir.		x	x		x
	PO15	Can understand the management process of an enterprise in the tourism sector, the operation of different units/functions of the enterprise (such as marketing, guest relations, reception, human resources, sales), and the dynamics of the business with stakeholders.					
	PÇ16	Yaşam boyu öğrenme ve gelişme ihtiyacının farkında olarak, gerekli kaynaklara erişim sağlayabilir, kaynaklardan edindiği bilgiyi yorumlayabilir ve edinilen bilgiyi temel nicel ve nitel yöntemlerle değerlendirebilir.					
				v		v	v

PO16	Being aware of the need for lifelong learning and development, access the necessary resources, interpret the information obtained from the sources and evaluate the acquired knowledge with basic quantitative and qualitative methods.		X		X	X
PC17	Mesleki etik ve mesleki sorumluluk bilincine sahip olarak, insana ve çevreye karşı duyarlı davranarak, sürdürülebilir iş modelleri geliştirebilir.				X	
PO17	Develop sustainable business models by being sensitive to people and the environment, with a sense of professional ethics and professional responsibility.					
PC18	Turizm sektöründeki paydaşları (turistler, oteller, restoranlar, acenteler, tur operatörleri, tedarikçiler, rakipler vb.) tanıır, bu paydaşlar arasındaki ilişkiyi, sektörel dinamikleri ve gelişmeleri anlayabilir.		X	X		X
PO18	Recognize the stakeholders (tourists, hotels, restaurants, agencies, tour operators, suppliers, competitors, etc.) in the tourism sector, understand the relationship between these stakeholders, sectoral dynamics and developments.					

III. BÖLÜM (Bölüm Kurulunda Görüşülür)

PART III (Department Board Approval)

Öğretilen Konular, Konuların Öğrenim Çıktılarına Katkıları, ve Öğrenim Değerlendirme Metodları Course Subjects, Contribution of Course Subjects to Learning Outcomes, and Methods for Assessing Learning of Course Subjects	Konu No #Subjects	Hafta Week	Konu Subject	ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
	K/S 1	1	Giriş: Ders içeriğinin paylaşılması Introduction: Sharing course content	D1-4	D1-4	D1-4	D1-4	D1-4
	K/S 2	2	Elde etme / Alma, kullanma ve elden çıkarma Acquire, Use and Dispose an Offering	D1-4				
	K/S 3	2	Psikolojik Boyut: Motivasyon, Katılım, İhtiyaçlar ve Riskler The Psychological Core: Motivation, Involvement, Needs and Risks	D1-4	D1-4			
	K/S 4	3	Beceri ve Bilgi Ability and Information	D1-4	D1-4			
	K/S 5	3	Maruz Kalma ve Dikkat Exposure and Attention	D1-4	D1-4			D1-4
	K/S 6	4	Sosyal Medya: Popüler Uygulamalar, Hakim Şirketler, Mülkiyet durumu ve Tüketici Üzerindeki Sosyoekonomik Etkiler Social Media: Popular Apps, Dominating Companies, Properties, and Socioeconomic effects on Consumer				D1-4	
	K/S 7	4	Algı ve Duyular: Çeşitli Reklamlardan Örnekler Perception & Senses: Examples from Several Advertisements					
	K/S 8	5	Nöropazarlama ve Eşikaltı Mesajlar Neuromarketing and Subliminal Messages				D1-4	
	K/S 9	5	Tüketici Araştırması için Veri Analizi Data Analysis for Consumer Research				D1-4	
		6	Ara Sınav Midterm Exam	D1	D1		D1	D1
	K/S 10	7	Tüketici Araştırmalarında Etik Konular Ethical Issues in Consumer Research				D2-4	
	K/S 11	8	Bilgi, Şemalar ve İlişkiler Knowledge, Schemas and Associations		D2-4	D2-4		D2-4
	K/S 12	9	Tutumlar, Değişen Tutumlar, Koşullanma Attitudes, Changing Attitudes, Conditioning		D2-4	D2-4		
	K/S 13	10	Hafıza ve Geri Çağırma Memory and Retrieval		D2-4	D2-4		D2-4
	K/S 14	10	Karar Verme ve Aşamaları Decision Making & It's Phases				D2-4	D2-4
		11	Ödev Assignment	D3	D3	D3	D3	D3
	K/S 15	12	Tüketici Psikografisi, Çeşitlilik ve Segmentasyon Consumer Psychographics, Diversity and Segmentation		D4	D4		D4
	K/S 16	13	Toplumsal Cinsiyete Dayalı Medya ve Tüketim Davranışı Üzerindeki Etkileri				D4	D4

	K/S 16	15	Gendered Media and Its Effects on Consuming Behavior				D4	D4
		14	Ders Tekrarı Course Review	D4	D4	D4	D4	D4
			Dönem Sonu Sınavı Final Exam	D4	D4	D4	D4	D4
Öğrenim Değerlendirme Metotları, Ders Notuna Etki Ağırlıkları, Uygulama ve Telif Kuralları Assessment Methods, Weight in Course Grade, Implementation and Make-Up Rules	No	Tür Type	Ağırlık Weight	Uygulama Kuralı Implementation Rule		Telif Kuralı Make-Up Rule		
	D1	Ara Sınav Midterm Exam	20%	Açık Uçlu Open-ended		Öğrenci, okul yönetmeliğine göre kabul edilebilir meşru bir belge sağlıyorsa telif sınavı olacaktır. A make-up exam will be given if the student provides a legitimate document acceptable according to school regulations.		
	D2	Kısa Sınav (Quiz) Quiz	20%	Test, Çoktan Seçmeli, Doğru-Yanlış, Eşleştirme vb. Multiple Choice, True-False, Matching				
	D3	Ödev Assignment	20%	Sunum veya Görüşme Presentation or Interview				
	D4	Final Sınavı Final Exam	40%	Açık Uçlu Open-ended				
	TOPLAM / SUM			100%				
Öğrenim Çıktılarının Kazanılmasının Kanıtı Evidence of Achievement of Learning Outcomes	Öğrenciler öğrendiklerini, sınıf tartışmalarında, sınavlarda ve quizlerle göstermektedir. Ayrıca verilen ödevle, öğrencinin derste öğrendiği teorik bilgi ile, sahada karşılaşılabilecek olayları yorumlaması istenilmektedir. Students demonstrate what they have learned in class discussions, exams, and quizzes. In addition, with the given homework, the student is asked to interpret the theoretical knowledge learned in the lesson and the events that he will encounter in the field.							
Harf Notu Belirleme Metodu Method for Determining Letter Grade	Bütün değerlendirmelerin başarıyla tamamlanması sonucu, ortalama not belirlenecek ve final harf notuna dönüştürülecektir. Upon successful completion of all assessments, the average grade will be determined and converted into a final letter grade.				HARF NOTU	ARALIK	HARF NOTU	ARALIK
					GRADE	MARKS	GRADE	MARKS
					A+	-	C+	60-64
					A	95-100	C	55-59
					A-	85-94	C-	50-54
					B+	80-84	D+	45-49
					B	75-79	D	40-44
					B-	65-74	F	0-39
Öğretim Metotları, Tahmini Öğrenci Yüklü Teaching Methods, Student Work Load	No	Tür Method	klama Explanation				aat Hours	
	Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor							
	1	Sınıf Dersi Lecture	3 saat/hafta 3 hours/week				36	
	2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture						
	3	Problem Dersi Recitation	Öğrencinin edindiği bilgiyi uygulamasına olanak sağlayan vaka çalışmalarını içerir. Includes case studies that allow the student to apply the acquired knowledge.				5	
	4	Laboratuvar Laboratory						
	5	Uygulama Practical						
	6	Saha Çalışması Field Work						
	Öğrencinin ayırması beklenen tahmini süre // Time expected to be allocated by student							
	7	Ara Sınav Midterm Exam	Öğrencinin ara sınavı öncesinde yapması beklenen hazırlık saati The preparation time that the student is expected to do before the midterm exam				20	
	8	Ödev Assignment	Ödev konusunun araştırılması ve sunum/rapor olarak hazırlanması için geçen süre Time taken to research the homework topic and prepare it as a presentation/report				20	
	9	Quizler Quizzes	Ders boyunca yapılan quizler için harcanan süre Time spent on quizzes during the course				20	
	10	Ders Tekrarı Review	Haftalık ders öncesi yapılan çalışmalar (1 saat/hafta) Weekly pre-class studies (1 hour/week)				12	
	11	Final Sınavı Final Exam	Öğrencinin final sınavı öncesinde yapması beklenen hazırlık saati The preparation time that the student is expected to do before the final exam				35	

	12	Ofis Saati Office Hours	Dersten sonra isteyen öğrencilerin katıldığı, anlaşılmayan konuların tekrar edildiği süre (3 hours/week) Time needed to repeat the subjects that are not understood with the voluntary participation of students (3 hours/week)	36
			TOPLAM / TOTAL	184
IV. BÖLÜM IV. PART				
Öğretim Elemanı Instructor	İsim Soyisim Name Surname	Dr. E. Evla Mutlu		
	E-posta E-mail	evla.mutlu@antalya.edu.tr	Ofis Office	B2-42
	Görüşme saatleri Office Hours	3 saat/hafta (Öğretim üyesinin haftalık ders programına göre belirlenir ve dönem başında ilan edilir.) 3 hours/week (Determined according to the weekly course schedule of the lecturer and announced at the beginning of the semester.)		
Ders Materyalleri Course Materials	Zorunlu Mandatory			
	Önerilen Recommended	•Hoyer, W. D. & MacInnis, D., J. (2008) Consumer Behavior, Mason: South-Western Cengage Learning •Lake, L. A. (2009) Consumer Behavior for Dummies, NJ: Wiley Publishing.		
Diğer Other	Akademik Dürüstlük Scholastic Honesty	Okulla ilgili dürüstlük ihlallerini içerir ancak sadece kopya çekme, eser hırsızlığı ile sınırlı değildir, başkalarının çalışmalarını teslim etme, öğretim görevlisi ya da başkasının çalışmasını izinsiz kullanmayıda içerir. Hehangi bir dürüstlük ihlali ciddi bir akademik suçtur ve disiplin cezası vardır. It includes violations of school integrity, but is not limited to cheating, plagiarism, but also handing over the work of others, using the work of a lecturer or someone else without permission. Any breach of integrity is a serious academic offense and is subject to disciplinary action.		
	Engelli Öğrenciler Students with Disabilities	Engelli öğrencilere belirli sınırlar dahilinde yardım sağlanır. Students with disabilities are provided with assistance within certain limits.		
	Güvenlik Konuları Safety Issues			
	Esneklik Flexibility	Ders içeriği değişebilir. Öğrenciler değişiklikler hakkında bilgilendirilir. Course content is subject to change. Students are informed about the changes.		

Form No: ÜY-FR-1064 Yayın Tarihi:06.04.2022 Değ.No:0 Değ. Tarihi:-