

Dersin Adı: ISL430 Tüketici Davranışları

[Dr. Öğr. Üyesi Adnan DUYGUN](#)

İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi/İşletme

Ders İçeriği

Tüketici davranışlarının, pazarlamanın önemli çalışma alanlarından biri olduğunu söylemek mümkündür. Süreç olarak; satın alma öncesi, satın alma sırası ve satın alma sonrasındaki tüketicilerin davranışlarını incelemektedir. Dolayısıyla tüketicilerin, tüketim süreçlerindeki tüm davranışlarını kapsayan bir süreç olarak tüketici davranışları ifade edilebilmektedir.

Dersin kapsamına bakıldığında; öğrenme, hafıza, motivasyon, tutum, benlik, kişilik değerler ve yaşam tarzları, satın alma karar süreci, danışma grupları, aile, sosyal sınıf ve kültür gibi konuları içerdiği görülmektedir.

Öğrenme Çıktıları

Tüketici satın alma karar süreci ele alınacaktır. Bu konu tüketici davranışları incelendiğinde ön plana çıkabilecek konulardan biridir. Satın alma karar süreci detaylı ve örneklerle desteklenerek işlenecektir. Ayrıca sosyal medyanın satın alma karar sürecine olan etkisi üzerinde de durulacaktır.

**Türkiye'nin en fazla
Uluslararası Akredite
edilmiş programına sahip
Üniversitesi**

63 Uluslararası
Akredite Program

Gelişime Açık Olun...