

## GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Consumer Behaviour in Sports / Consumer Behaviour in Sports	
Ders Kodu / Course Code	9305035222015	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Second Cycle / Second Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	6.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Face to Face / Face to Face	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı, öğrencilere spor endüstrisi içerisinde çalışan profesyonellerin mevcut pazarlama çabaları içerisinde karşılaştıkları müşteri davranışını anlamak için gerekli bilgi ve becerilerin sağlamaktır.	The purpose of this course is to provide knowledge and skills necessary to understand consumer behavior to meet the current marketing challenges facing professionals working in the sport industries.
İçeriği / Content	Spor ile ilişkili tüketici davranışını etkileyen kişisel, psikolojik ve çevresel faktörler. Bireylerin spor ürün ve hizmetleri ile ilişkileri. Spor katılımın 4 aşamasına yönelik pazarlama hareketleri ve stratejileri . Spor etkinliklerinin geliştirilmesi, tutundurulması ve dağıtımı ile ilişkili pazarlama faaliyetleri.	The personal, psychological and environmental factors that influence sport and event related consumer behaviour. A comprehensive understanding of how individuals associate themselves with sport goods and services . A simple segmentation tool to guide discussion of marketing actions and strategies for four stages of involvement with sport . A comprehensive events checklist to help understand marketing actions related to the development, promotion and delivery of a sport events
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Funk, D. (2012) Consumer Behaviour in Sport and Events. Marketing Action. Oxford: Butterworth-Heinemann	Lecture notes are supplied by the lecturer
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Assoc. Prof. Dr.R.Timuçin Gençler	

## ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

0	Spor pazarlama aktivitelerine yönelik olarak spor tüketici motivasyonunu anlamak	Understanding of sport consumer motivation for sport marketing activities
1	Spor tüketimine yönelik pazarlama stratejileri ile beraber farkındalık, cazibe, ilgi ve sadakatin anlaşılması	Understanding of Awareness, Attraction, Attachment, and Allegiance with marketing strategies to promote sport consumption
2	Spor katılım davranışını kısıtlayan algılanan engellerin anlaşılması	Understanding perceived constraints that inhibit sport consumption behaviour.
3	Spor etkinliğinin gelişimi, tutundurması ve dağıtımı ile ilişkili pazarlama hareketlerini anlamak	Understanding marketing actions related to the development, promotion and delivery of a sport event

## HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
1	Spor Tüketici Davranışına Giriş				
	Introduction to Sport Consumer Behaviour				
2	Spor Tüketici Motivasyonu				
	Sport Consumer Motivation				
3	Spor Tüketicisi Karar Süreci				
	Sport Consumer Decision Making Process				
4	Spor Pazarlaması Hareketi				
	Sport Marketing Action				
5	Sporda Farkındalık				
	Sport Awareness				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Sporda Cazibe				
	Sport Attraction				
7	Sporda İlgi				
	Sport Attachment				
8	Vize				
	Midterm exam				
9	Sporda Bağlılık				
	Sport Allegiance				
10	Spor Tüketim Engelleri				
	Constraints to Sport Consumption				
11	Yönetimsel Hizmetler				
	Administrative Services				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tesisler ve Destek Hizmetleri				
	Facilities and Support Services				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Özel Etkinlikler ve Hizmetler				
	Special Events and Services				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Proje Sunumu				
	Project presentation				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Proje Sunumu				
	Project presentation				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final sınavı				
	Final exam				

## DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

  

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

  

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	2.00	28.00
Tartışma / Discussion	14	2.00	28.00
Gözlem / Observation	2	2.00	4.00
Proje Hazırlama / Project Preparation	1	20.00	20.00
Proje Sunma / Project Presentation	1	1.00	1.00
Makale Kritik Etme / Criticising Paper	3	3.00	9.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	4.00	56.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	20.00	20.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	20.00	20.00
<b>Toplam / Total:</b>	<b>53</b>	<b>76.00</b>	<b>188.00</b>
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 188.00/30.00 = 6.27 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 188.00 / 30.00 = 6.27 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes								
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9
0.Spor pazarlama aktivitelerine yönelik olarak spor tüketici motivasyonunu anlamak / Understanding of sport consumer motivation for sport marketing activities				4					
1.Spor tüketimine yönelik pazarlama stratejileri ile beraber farkındalık, cazibe, ilgi ve sadakatin anlaşılması / Understanding of Awareness, Attraction, Attachment, and Allegiance with marketing strategies to promote sport consumption					4				
2.Spor katılım davranışını kısıtlayan algılanan engellerin anlaşılması / Understanding perceived constraints that inhibit sport consumption behaviour.								4	
3.Spor etkinliğinin gelişimi, tutundurması ve dağıtımı ile ilişkili pazarlama hareketlerini anlamak / Understanding marketing actions related to the development, promotion and delivery of a sport event									4

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high