



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Hizmet Pazarlaması							
Ders Kodu		IYO256		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	72 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Hizmet pazarlamasıyla ilgili temel kavramların öğrencilere anlatılmasıdır. Hizmet pazarlama karması elemanları, hizmet işletmelerin müşteri şikayetleri ve müşteri tutma konusunda neler yapılması gerektiğinin açıklanmasıdır.							
Özet İçeriğı		Bu dersin içeriğı, hizmet pazarlaması kavramının tanımı ile hizmet pazarlaması faaliyetlerinin etkilendiğı çevresel şartların incelenmesi ve hizmet pazarlama sürecinin elemanları olan hizmet pazarlama karmasının anlatılması ve hizmet işletmelerinde müşteri şikayetleri ve müşteri tutma yollarının ele alınmasıdır							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	• Öztürk Ayşe (2006) Hizmet Pazarlaması, Ekin Kitabevi, Karahan Kasım (2000) Hizmet Pazarlaması, Beta Yayınevi, İslamoğlu Ahmet vd. (2006) Hizmet Pazarlaması, Beta Yayıncılık.
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Hizmet pazarlamasına giriş
2	Teorik	Müşteri tatmini ve hizmet kalitesi
3	Teorik	Müşteri beklentileri ve yönetimi
4	Teorik	Tüketici davranışları ve hizmet kalitesinin algılanması
5	Teorik	Hizmet sunumunda fiziksel öğeler
6	Teorik	Hizmet pazarlamasında ürün kavramı
7	Teorik	Hizmetlerin fiyatlandırılması
8	Teorik	Hizmet sektöründe arz-talep yönetimi
9	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
10	Teorik	Müşteri şikayetleri yönetimi
11	Teorik	Müşteri tutma yolları
12	Teorik	Bireysel hizmetlerde müşteri tatmin yöntemleri
13	Teorik	İlişkisel pazarlama
14	Teorik	Örnek olaylar
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	1	2	42
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	16	1	17
Toplam İş Yüğü (Saat)				72
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Hizmet pazarlamasının temelini teşkil eden kavram ve olguları açıklar.
---	--



2	Hizmet kalitesi, müşteri beklentileri ve müşteri memnuniyeti kavramlarını sentez ederek, uygulamaya yönelik önerilerde sunar.
3	Hizmet sektöründe fiyatlandırma konusuna ilişkin temel ilkeleri bilir ve uygun fiyatlandırma stratejileri oluşturur
4	Hizmet kalitesi, müşteri beklentileri ve müşteri memnuniyeti kavramlarını sentez ederek, uygulamaya yönelik önerilerde sunar
5	Hizmet sektöründe arz ve talep yönetimi konularında analizler yapar ve pazarlama stratejileri oluşturur

Program Çıktıları (Kooperatifçilik Programı)

1	Kooperatifçilik alanında mikro ve makro düzeyde karşılaşılan problemleri tanıma ve çözüm üretebilme becerisi kazanacaklardır
2	Muhasebe işlemlerini kooperatiflerde uygulama becerisi ve kooperatifçilik alanında verileri toplama ve yorumlama becerisi kazanacaklardır
3	Kooperatif ve üst örgütlerinin kuruluş ve işleyişleri ile ilgili temel görevleri bağımsız olarak yürütebilme becerisi kazanacaklardır
4	Dayanışma kültürü oluşturma ve iletişim kurma becerisini kazanarak verilen görevleri ve sorumlulukları yerine getirebileceklerdir.
5	İktisat, işletme, hukuk ve iletişim alanlarındaki bilgileri kooperatifçilik alanına uygulayabilme becerisi kazanacaklardır
6	Küresel, ulusal ve yerel kooperatifçilik hareketlerini ve gelişmeleri izleme alışkanlığı ve becerisi kazanacaklardır

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	4	4	4	4
PÇ2	5	4	5	5	5
PÇ3	4	4	4	4	4
PÇ4	5	4	5	5	5
PÇ5	2	5	4	4	3
PÇ6	3	4	3	5	4

