



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama							
Ders Kodu		HOM303		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	105 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Dersin amacı, temel pazarlama faaliyetlerinin Türkiye ve dünya uygulamaları açısından inceleyebilecek ve analiz edebilecek öğrenciler yetiştirmektir.							
Özet İçeriğı		Bu dersi alan öğrenciler bahar dönemindeki Turizm Pazarlaması dersinde ihtiyaç duyacakları temel pazarlama bilgilerine sahip olacaklardır.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Doç. Dr. Ahu YAZICI AYYILDIZ						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Erdoğan Koç (2011), Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel Yaklaşım, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
2	Vance Oakley Packard (2006), Çaktırmadan İkna, MediaCat Kitapları, İstanbul.
3	Martin Lindstrom (2009), Buyology, Optimist Yayın Dağıtım, İstanbul.
4	Melike Demirbağ Kaplan ve Tunçdan Baltacıoğlu (2007), İyi İletişim = İyi Pazarlama, MediaCat Kitapları, İstanbul.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tüketici Davranışına Giriş
2	Teorik	Pazarlamaya Giriş
3	Teorik	Algılama, Öğrenme ve Hafıza
4	Teorik	Motivasyon ve İlgilenim
5	Teorik	Tutumlar
6	Teorik	Benlik ve Kişilik
7	Teorik	Değerler, Yaşam Biçimleri ve Kültür
8	Teorik	Referans Grupları
9	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
10	Teorik	Aile ve Cinsiyet
11	Teorik	Satın Alma Karar Süreci
12	Teorik	Satınalma karar süreci
13	Teorik	Pazarlama İletişimi
14	Teorik	İkna Teknikleri
15	Teorik	Bu derste dönemin genel bir tekrarı yapılarak eksiklikler telafi edilecektir.
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu 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	3	3	84
Ödev	2	3	0	6
Dönem Ödevi	1	4	1	5
Ara Sınav	1	4	1	5



Dönem Sonu Sınavı	1	4	1	5
Toplam İş Yüğü (Saat)				105
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Temel pazarlama kavramları, pazarlama karması elemanları, satış-reklam gibi kavramların pazarlamadan ayrılan yönlerini öğrenir.
2	Tüketici ve müşteri arasındaki farkı ayırt edebilir.
3	Tüketici davranışını ve davranışı oluşturan içsel ve dışsal faktörler hakkında bilgi sahibi olur.
4	Tüketicilerin satın alma kararını verirken hangi süreçlerden geçtiğini öğrenir.
5	Pazarlama faaliyetini gerçekleştirmede kullanılan iletişim tekniklerini öğrenir.
6	İkna teknikleri hakkında bilgi sahibi olur.

Program Çıktıları (Konaklama İşletmeciliği Programı)

1	Bilimsel ve mesleki etik değerlere sahip olmak.
2	Analitik ve eleştirel düşünce yeteneği kazanmak
3	Yaşam boyu yeni bilgi ve beceriler kazanma gerekliliği bilincine sahip olmak
4	Turizm sektörü ile ilgili temel kavramları bilmek.
5	Turizm ile doğal, kültürel ve sosyal çevre ilişkileri bilincine sahip olmak.
6	Alanında güncel konular ve yapılan araştırmaları takip edebilecek ve iletişim kurabilecek düzeyde yabancı dil bilgine sahip olmak.
7	İkinci bir yabancı dili orta düzeyde kullanabilmek.
8	Ekip çalışması yapma becerisine sahip olmak.
9	Alanında bilişim teknolojilerini iyi düzeyde kullanabilme becerisine sahip olmak.
10	Alanında yönetsel bilgi birikimi ve beceriye sahip olmak.
11	Turizm endüstrisinin gerektirdiği insan ilişkileri ve davranışları konusunda yetkin olmak.
12	Alanında trendleri takip edebilmek.
13	Konaklama işletmeciliği alanında girişimcilik ve işletme kuruluş işlemleri konularına hakim olmak.
14	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak.
15	Konaklama işletmelerinde kullanılan PC donanım ve ekipman hakkında bilgi sahibi olmak ve kullanabilmek.
16	Konaklama işletmelerinde sorunları saptama, çözümüne yönelik kararlar alma ve uygulama becerisine sahip olmak.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	5	5	5	5	5	5
PÇ2	4	4	4	4	4	4
PÇ3	4	4	4	4	4	4
PÇ4	4	4	4	4	4	4
PÇ5	4	4	4	4	4	4
PÇ6	5	5	5	5	5	5
PÇ7	1	1	1	1	1	1
PÇ8	4	4	4	4	4	4
PÇ9	3	3	3	3	3	3
PÇ10	4	4	4	4	4	4
PÇ11	5	5	5	5	5	5
PÇ12	4	4	4	4	4	4
PÇ13	4	4	4	4	4	4
PÇ14	3	3	3	3	3	3
PÇ15	2	2	2	2	2	2
PÇ16	4	4	4	4	4	4

