



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**TURİZM FAKÜLTESİ**  
**KONAKLAMA İŞLETMECİLİĞİ BÖLÜMÜ**  
**TURİZM İŞLETMECİLİĞİ PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Turizm Pazarlaması								
Ders Kodu	HOM304			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	81 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bir taraftan pazarlama bilgi, kavram, kuram ve araçlarının turizm açısından değerlendirebilmek-uygulayabilmek, diğer taraftan turizm pazarlanmasına özgü yeni bilgi, kavram, kuram ve araçları geliştirebilmektir.								
Özet İçeriği	Pazarlamanın kavranması, Turizm pazarlamasının kavranması, Turistik tüketici davranışı, Tatil satın alma karar süreci, Turistik istem ve turist tiplendirmesi, Turizm pazarları ve Pazar bölümlenmesi, Turistik ürün kararları, turistik fiyatlama kararları, turistik dağıtım(turist getirme) kararları, turistik tutundurma kararları.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Tartışma, Bireysel Çalışma, Problem Çözme								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Ahu YAZICI AYYILDIZ								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Rızaoğlu, Bahattin (2007), Turizm Pazarlaması, Detay Yayıncılık, Ankara.
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları
1	Teorik Pazarlamanın kavranması (pazarlamanın uğraşmak zorunda olduğu engeller, pazarlama yönlü olmanın ilkeleri, pazarlama işlevleri)
2	Teorik Turizm pazarlamasının kavranması (niteliği, turizm pazarlama anlayışının geliştirilmesi, hizmetin özellikleri turizm pazarlamasının özellikleri)
3	Teorik Turistik tüketici davranışı (turistik tüketici davranış araştırmasının yararları, turistik tüketici davranışının psikolojik, toplumsal, kültürel, kişisel, durumsal etmenleri)
4	Teorik Tatil satın alma karar süreci ( tatil satın alma karar sürecinin aşamaları, etmenleri, algılanan risk ve çeşitleri, özellikleri)
5	Teorik Turistik istem ve turist tiplendirmesi (turistik istemi oluşturan etmenler, turistik istemin özellikleri, turist tiplendirmeleri)
6	Teorik Turizm pazarları ve Pazar bölümlenmesi (Pazar ve Pazar bölümlenmenin niteliği, Pazar bölümlenmenin dayandırıldığı varsayımlar, Pazar bölümlenmenin yararları ve koşulları, bölümlenme yöntemleri, turizm pazarlarının gruplandırılması ve özellikleri)
7	Teorik Turistik ürün kararları (turistik ürün kararlarının niteliği, turistik ürünlerin boyutları ve düzeyleri, turistik ürün sınıflandırılması, turistik ürünlerin özellikleri, turistik ürün stratejileri)
8	Teorik Turistik ürün kararları (turistik ürün kararlarının niteliği, turistik ürünlerin boyutları ve düzeyleri, turistik ürün sınıflandırılması, turistik ürünlerin özellikleri, turistik ürün stratejileri)
9	Ara Sınav (Vize) Ara sınavı
10	Teorik Turistik fiyatlama kararları (fiyatlama amaçları, fiyatlama yaklaşımları, fiyat değişiklikleri)
11	Teorik Turistik fiyatlama kararları (fiyatlama amaçları, fiyatlama yaklaşımları, fiyat değişiklikleri)
12	Teorik Turistik dağıtım (turist getirme) kararları: dağıtım sistemleri( dağıtım işlevleri, turistik dağıtım sisteminin türleri)
13	Teorik Turistik dağıtım( turist getirme) kararları: turizm pazarlama araçları (turizm pazarlama araçlarının faaliyetleri, sınıflandırılması)
14	Teorik Turistik tutundurma kararları (tutundurmanın boyutları, tutundurma yaklaşımları-reklamcılık, halkla ilişkiler, sürülmeme, bildirseme, duyurum, lobicilik, kişisel satış)
15	Teorik Genel değerlendirme
16	Dönem Sonu Sınavı (Final) Yarıyıl sonu sınavı



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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	3	42
Ödev	14	2	0	28
Ara Sınav	1	4	1	5
Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
Toplam İş Yükü (Saat)				81
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

\*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Turizm pazarlamasının niteliğini öğrenir.
2	Hizmetin belirleyici özelliklerini kavrar.
3	Tatil satın alma karar sürecini öğrenir.
4	Mal ve hizmet arasındaki farklılıkları öğrenir.
5	Turistik ürünün niteliği. Boyutlarını ve düzeylerini kavrar.
6	Turistik fiyatlama yöntemlerinin neler olduğunu öğrenir.
7	Turistik dağıtım sistemlerinin ve turizm pazarlama araçlarının ne olduğu anlar.
8	Turistik tutundurmada hangi yaklaşımların kullanıldığını ve tutundurmanın boyutlarını kavrar

**Program Çıktıları (Turizm 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	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ1	4	4	3	4	5	4	3	4
PÇ2	4	3	4	3	4	3	4	3
PÇ3	2	2	3	2	3	2	3	3
PÇ4	4	5	4	5	4	5	5	5
PÇ5	1	2	2	1	2	1	1	1
PÇ6	2	1	2	1	2	1	1	1
PÇ7	1	1	1	1	1	1	1	1
PÇ8	2	1	2	2	1	2	2	2
PÇ9	1	5	1	1	1	1	1	1
PÇ10	4	2	4	4	4	5	5	5
PÇ11	2	5	1	2	2	2	2	2
PÇ12	4	5	3	2	2	3	2	2
PÇ13	4	5	4	5	4	4	5	5
PÇ14	5	5	5	5	4	4	5	4



PÇ15	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ16	5	4	5	4	4	5	5	5

