



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

Dersin Adı	Turizm Pazarlaması								
Ders Kodu	AGE304			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	71 (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 Melek Ece ÖNCÜER ÇİVİCİ								

#### 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 fiyatlama kararları (fiyatlama amaçları, fiyatlama yaklaşımları, fiyat değişiklikleri)
9	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
10	Teorik	Turistik fiyatlama kararları (fiyatlama amaçları, fiyatlama yaklaşımları, fiyat değişiklikleri)
11	Teorik	Turistik dağıtım (turist getirme) kararları: dağıtım sistemleri( dağıtım işlevleri, turistik dağıtım sisteminin türleri)
12	Teorik	Turistik dağıtım( turist getirme) kararları: turizm pazarlama araçları (turizm pazarlama araçlarının faaliyetleri, sınıflandırılması)
13	Teorik	Turistik tutundurma kararları (tutundurmanın boyutları, tutundurma yaklaşımları-reklamcılık, halkla ilişkiler, sürülmeme, bildirseme, duyurum, lobcilik, kişisel satış-)
14	Teorik	Genel değerlendirme
15	Teorik	Tekrar
16	Teorik	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	0	3	42



Ödev	14	1	0	14
Ara Sınav	1	4	1	5
Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
Toplam İş Yüğü (Saat)				71
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = <b>AKTS Kredisi</b>				3
*25 saatlik iş yüğü 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	Turistik tutundurmada hangi yaklaşımların kullanıldığını ve tutundurmanın boyutlarını kavrar

### Program Çıktıları (Seyahat 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	Seyahat İşletmeciliği alanında girişimcilik ve işletme kuruluş işlemleri konularına hakim olmak.
14	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak.
15	Ülkesel ve küresel ölçekte seyahat destinasyonları, motivasyonları ve hareketleri konularında bilgi sahibi olmak.
16	Ülkeler ve kültürleri hakkında bilgi sahibi olmak.
17	Seyahat işletmeciliğinde kullanılan otomasyon sistemlerine hakim olmak
18	Seyahat acentacılığı ve biletleme konusunda teknik bilgiye hakim olmak.

