



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

Dersin Adı	Pazarlama								
Ders Kodu	REH303			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	100 (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 İçeriği	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)	Prof. Dr. Abdullah TANRISEVDİ								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

#### 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 (Vize)
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 (Final)
----	---------------------------	-----------------------------

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	3	3	84
Ödev	2	3	0	6
Dönem Ödevi	1	4	1	5
Ara Sınav	1	4	1	5
Toplam İş Yükü (Saat)				100
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

\*25 saatlik iş yükü 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.

**Program Çıktıları (Turizm Rehberliği Programı)**

1	Bilimsel ve mesleki etik değerlere sahip olmak.
2	Analitik ve eleştirel düşünce yeteneğini 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	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak
14	Diğer turizm hizmet alanları ile ilgili mesleğini gerektirdiği konulara hakim olmak.
15	Kendi ülkesinin kültürü ve gelenekleri hakkında yeterli bilgi sahibi olmak.
16	Farklı kültür ve gelenekler hakkında yeterli bilgi sahibi olmak

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

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



PÇ14	3	3	3	3	3
PÇ15	3	3	3	3	3
PÇ16	4	4	4	4	4

