



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
TURİZM FAKÜLTESİ
YİYECEK İÇECEK İŞLETMECİLİĞİ BÖLÜMÜ
YİYECEK İÇECEK İŞLETMECİLİĞİ PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Halkla İlişkiler Stratejileri								
Ders Kodu	REM436			Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	100 (Saat)	Teori	2	Uygulama	2	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Ders kapsamında halkla ilişkiler kavramı, yöntem ve teknikleri, bağlantılı kavramlar hakkında bilgi vermek ve halkla ilişkiler stratejilerini öğrenmelerini sağlamaktır.								
Özet İçeriği	Halkla ilişkiler kavramı, yöntem teknikleri, stratejik yönetim, imaj, sosyal sorumluluk, yeni medyada kurumsal iletişimin yönetilmesi konuları detaylı bir şekilde açıklanmaktadır.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Fulya MÜRTEZA								

Ders Koşulları

Ön Koşul	REM339
Denk Ders	REM408

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Göksel B.A. (2010), Stratejik Halkla İlişkiler Yönetimi, Nobel Yayınevi
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Strateji Kavramı
2	Teorik	Kuram Olarak Strateji
3	Teorik	Vizyon, Misyon, Yönetim Yönetim Kavramı
4	Teorik	Yönetim Sürecinin Evreleri
5	Teorik	Stratejik Yönetim Ve Halkla İlişkiler
6	Teorik	Stratejik Yönetim Kavramı
7	Teorik	Halkla İlişkilerde Stratejik Analiz
8	Teorik	Halkla İlişkilerde Stratejik Analiz
9	Teorik	Ara Sınav
10	Teorik	Halkla İlişkilerde Stratejik Planlama
11	Teorik	Halkla İlişkilerde Stratejik Operasyonlar :Medya İlişkileri, Finansal İlişkiler,
12	Teorik	İtibar Yönetimi, Algılama Yönetimi, Risk Yönetimi, Olay Yönetimi
13	Teorik	Halkla İlişkilerde Stratejik Operasyonlar : Kriz Yönetimi, Lobcilik Yönetimi, Etkinlik Yönetimi
14	Teorik	Halkla İlişkilerde Stratejik Operasyonlar : Sponsorluk, Cpr,Mpr
15	Teorik	Halkla İlişkilerde ölçme ve değerlendirme

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
Uygulamalı Ders	14	1	2	42
Ara Sınav	1	7	1	8
Dönem Sonu Sınavı	1	7	1	8
Toplam İş Yüğü (Saat)				100
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Knows the concept of public relations, methods and techniques, corporate image dominates the methods of creating and developing a brand image
2	Can form public relations strategies.
3	It is aware of the importance and contributions of the concept of corporate social responsibility.
4	Dominates issues such as advertising, marketing, event management..
5	Know the introduction methods and techniques

Program Çıktıları (Yiyecek İçecek 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	Yiyecek içecek işletmeciliği alanında girişimcilik ve işletme kuruluş işlemleri konularına hakim olmak.
14	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak.
15	Yiyecek içecek işletmelerinde kullanılan PC donanım ve ekipman hakkında bilgi sahibi olmak ve kullanabilmek.
16	Yiyecek içecek 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
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	3	3	3	3	3
PÇ5	3	3	3	3	3
PÇ6	1	1	1	1	1
PÇ7	1	1	1	1	1
PÇ8	5	5	5	5	5
PÇ9	3	3	3	3	3
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	5	5	5	5	5
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	2	2	2	2	2
PÇ14	3	3	3	3	3
PÇ15	3	3	3	3	3
PÇ16	5	5	5	5	5

