



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

Dersin Adı	Duyusal Pazarlama								
Ders Kodu	REM300			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	102 (Saat)	Teori	3	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Hem teoride hem de uygulamada hem iş hem de tüketici perspektifinden müşteri ve duyusal deneyimlerin nasıl belirlenebileceğini tartışmak ve analiz etmek; Müşteri duyusal deneyimlerinin bir işletmede nasıl uygulanıp geliştirilebildiği ile ilgili bir analiz modelinde yer alan bileşenleri açıklamak.								
Özet İçeriği	Duyusal algı psikolojide zengin bir geleneğe sahiptir. İnsanların görme, duyma, koklama, dokunma ve tat alma biçimleri, son yüzyılda bilişsel psikoloji ve nöroloji alanında yoğun araştırma alanları olmuştur. Ayrıca, tüketicilerin satın aldıkları ürünlerin nasıl görüldüğüne, hissettiğine, tat aldığına, sese ve kokuya bağlı olduğu pazarlamada da giderek yerleşen bir enstrümandır.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Prof. Dr. Atilla YÜKSEL								

Ders Koşulları

Ön Koşul	REM207
Eş Koşul	REM331

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Marketing ya da farketing: Deneyimsel pazarlama ve duyusal pazarlama
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Tanışma
2	Teorik	Deneyim ve Paylaşma Ekonomisi
3	Teorik	Duyusal Deneyim ve Müşteri Kabilesi
4	Teorik	Müşteri duyusal deneyim haritası
5	Teorik	İknanın Psikolojisi
6	Teorik	Duyusal Pazarlama
7	Teorik	Mekan ve gestalt prensipleri
8	Teorik	Mekan ve proxemiks
9	Ara Sınav (Vize)	Arasınav
10	Teorik	Değer yaratma ve prosumerizm
11	Teorik	Metaforlar ve duyular
12	Teorik	Duyusal pazarlama uygulamaları -destinasyonlar
13	Teorik	Duyusal pazarlama uygulamaları – restoranlar
14	Teorik	Duyusal pazarlama uygulamaları - oteller
15	Teorik	Nöropazarlama
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

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	8	1	9



Dönem Sonu Sınavı	1	8	1	9
	Toplam İş Yüğü (Saat)			102
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			4
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Duyularımız hangi ürünleri ve neden beğenip beğenmediğimizi nasıl etkiler hakkında bilgi sahibi olur
2	Yöneticiler duyusal pazarlama stratejileri tasarlarırken nelere dikkat etmelidir hakkında bilgi sahibi olur
3	Turizmde ürünler duyusal olarak nasıl daha algılanabilir hale getirilebilir hakkında bilgi sahibi olur.
4	Nöropazarlama ilkeleri hakkında bilgi sahibi olur.
5	Diğer duyusal pazarlama ilkeleri hakkında bilgi sahibi olur

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	3	3	3	3	3
PÇ2	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	5
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ6	5	5	5	5	5
PÇ7	1	1	1	1	1
PÇ8	2	2	2	2	2
PÇ9	3	3	5	3	3
PÇ10	4	4	4	4	4
PÇ11	3	3	3	3	3
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	3	3	3	3	3
PÇ14	5	5	5	5	5
PÇ15	3	3	3	4	4
PÇ16	5	5	5	5	5

