



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlamaya Giriş							
Ders Kodu		REM203		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	74 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama anlayışının geliştirilmesi ve çağdaş pazarlama yaklaşımları ile öğrencinin bilgisinin artırılması.							
Özet İçeriğı		Pazarlama kavramının tarihsel süreç içinde nasıl şekil değiştirdiğı ve günümüzün koşullarında pazarlama yaklaşımının temel prensipleri ile ilgili bilgilendirilir. Pazarın arz ve talep dinamiklerinin, fiyat ve üretim miktarı açısından nasıl dengelendiğinin anlayışını geliştirmek.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Prof. Dr. Atila YÜKSEL						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Kotler, P. J. Bowen, J. Makens (2009). Marketing for Hospitality & Tourism International Edition, 5th Edition, ISBN13: 9780132453134
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin hedeflerinin, beklentilerinin ve değerlendirme ölçütlerinin tanıtılması. Sınıfa yeni katılan öğrencilerin kendilerini tanıtmaya fırsat yaratılması.
2	Teorik	Pazarlamanın tarihsel sürecinde kavramsal gelişimi
3	Teorik	Pazar dinamikleri arz ve talebin, fiyat ve üretim miktarı arasındaki dengenin oluşumu.
4	Teorik	Çağdaş pazarlamanın ilkeleri
5	Teorik	Pazar bölümlendirmesi
6	Teorik	Hedef pazarın belirlenmesi
7	Teorik	Pazar konumlandırması
8	Teorik	Ürün ve hizmet karmasının geliştirilmesi
9	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
10	Teorik	Rakip analizinin yapılması
11	Teorik	Pazarlama Karması
12	Teorik	Fiyatlandırma
13	Teorik	e-Pazarlama
14	Teorik	Sosyal Medyada Pazarlama
15	Teorik	Pazarlamada son trendler
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	3	56
Ödev	10	0	1	10
Ara Sınav	1	1	1	2
Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
Toplam İş Yüğü (Saat)				74
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama kavramını açıklayabilir ve öneminin farkındadır
2	Pazarlama karmasını açıklayabilir.
3	Talebe yönelik ürün ve hizmet karması oluşturmalarının öneminin farkındadır.
4	E-pazarlamanın farklılıklarının ve potansiyelinin farkındadır.
5	Sosyal Medyanın pazarlamadaki öneminin farkındadır

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	4	4	4	4	4
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	4	4	4	4	4
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	3	3	3
PÇ10	3	3	3	3	3
PÇ11	2	2	2	2	2
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	3	3	3	3	3
PÇ14	5	5	5	5	5
PÇ15	3	3	3	3	3
PÇ16	5	5	5	5	5

