



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

Dersin Adı	Stratejik Pazarlama								
Ders Kodu	REM132			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	76 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Geleneksel pazarlama yaklaşımına karşın stratejik pazarlama yaklaşımı ile ilgili gereken temel bilgilerin kazanılması.								
Özet İçeriğı	Ders kapsamında, öğrenciler özellikle yiyecek ve içecek sektörünün pazarlama yöntemlerine dair stratejik yaklaşımları incelemektedir.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Problem Çözme								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Elvan KESER								

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri, Erdoğan Koç
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Giriş ve Dersin Amacının Tartışılması
2	Teorik	Stratejik Pazarlama Yaklaşımının Ortaya Çıkışı ve Farklılıkları
3	Teorik	Pazar Bölümlendirmesi
4	Teorik	Demografik Bölümlendirme
5	Teorik	Coğrafik Bölümlendirme
6	Teorik	Psikografik Bölümlendirme
7	Teorik	Pazar Konumlandırması, Hedef Pazar Belirlenmesi ve Rekabetçi Stratejiler
8	Teorik	Algı Haritaları
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Stratejik Pazarlama Örnek Olayları
11	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Stratejik Pazarlama Örnek Olayları
12	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Stratejik Pazarlama Örnek Olayları
13	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Stratejik Pazarlama Örnek Olayları
14	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Stratejik Pazarlama Örnek Olayları
15	Teorik	Yiyecek ve İçecek Sektörü Stratejik Pazarlama Örnek Olayları
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final 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	1	3	56
Ara Sınav	1	9	1	10
Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
Toplam İş Yüğü (Saat)				76
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Geleneksel pazarlamaya karşın stratejik pazarlama yaklaşımındaki farklılıkları ortaya koyabilir.
2	Pazar bölümlendirmesini coğrafik, demografik ve psikografik ayrımlar ile analiz edebilir.



3	Hedef Pazar belirleyebilir.
4	Rekabetçi pazarlama stratejileri içerisinde pazar konumlandırmasını inceleyebilir.
5	Ürün geliştirmesi, fiyatlandırma ile birlikte dağıtım kanalları seçimlerine stratejik yaklaşımları inceleyebilir

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	4	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	2	2	2	2	2
PÇ8	3	3	3	3	3
PÇ9	4	4	4	4	4
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	4	4	4	5	5
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

