



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama İletişimi (medya İletişimi)							
Ders Kodu		AGE431		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		İşletmelerin ve markaların tüketicileriyle kurdukları iletişimde gerekli olabilecek faktörler üzerinde durmaktır.							
Özet İçeriğı		İletişimin reklam, halkla ilişkiler, kişisel satış gibi pazarlama faaliyetlerindeki yeri hakkında bilgi verilecektir.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	J.Varey, Richard. (2002), Marketing Communication: Principles and Practice.
2	Bozkurt, İzzet. (2000), Bütünleşik Pazarlama İletişimi. MediaCat: Ankara
3	Odabaşı, Yavuz ve Mine Oyman (2006). Pazarlama İletişimi Yönetimi. MediaCat:Ankara
4	Erciş, Mehmet Serdar (2011). Pazarlama İletişimi Kavramları. Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.
5	Ünüsün, Çağatay ve Mete Sezgin (2005). Turizmde Strateji Eksenli Pazarlama İletişimi. NKM Yayınları, Konya.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Bilgilendirme (Dersin amacı, kapsamı, yöntem, kaynaklar ve haftalık ders planının açıklanması)
2	Teorik	Pazarlamayla ilgili temel kavramlar
3	Teorik	Pazarlama Karması
4	Teorik	Pazarlama İletişiminin Temel İlkeleri
5	Teorik	Bütünleşik Pazarlama İletişimi: Tanımı, Kapsamı ve Gelişimi
6	Teorik	Reklam ve Halkla İlişkiler
7	Teorik	Satış Geliştirme ve Kişisel Satış
8	Teorik	Tutundurma
9	Teorik	Yarı yıl sınavı
10	Teorik	Pazarlama Karması elemanlarının iletişim boyutları
11	Teorik	Bütünleşik Pazarlama İletişimi Modelleri I
12	Teorik	Bütünleşik Pazarlama İletişimi Modelleri II
13	Teorik	Bütünleşik Pazarlama İletişimi Yönetimi
14	Teorik	Yeni Medya
15	Teorik	Ağızdan ağıza pazarlama
16	Teorik	Yıl sonu sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretim 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	7	1	8



Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
Toplam İş Yüğü (Saat)				75
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlamanın kapsamını ve konusunu anlatabilme
2	Pazarlama iletişimini gelişim sürecini kavrayabilme
3	Pazarlama iletişimi uygulamalarının neden ve nasıl bütünleştirilebileceğini kavrayabilme
4	Bütünleşik pazarlama iletişimini açıklayabilme
5	Reklam, halkla ilişkiler, satış tutundurma, kişisel satış, ağızdan ağıza iletişim gibi yöntemleri karşılaştırabilme
6	Yeni medyanın bütünleşik pazarlama iletişimi sürecindeki rolünü kavrayabilme
7	Bütünleşik pazarlama iletişimi modellerini kavrayabilme
8	Bütünleşik pazarlama iletişimi yönetim sürecini kavrayabilme

Program Çıktıları (Konaklama 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	Konaklama işletmeciliği alanında girişimcilik ve işletme kuruluş işlemleri konularına hakim olmak.
14	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak.
15	Konaklama işletmelerinde kullanılan PC donanım ve ekipman hakkında bilgi sahibi olmak ve kullanabilmek.
16	Konaklama 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	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ1	2	2	2	2	2	2	2	2
PÇ2	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ4	2	2	2	2	2	2	2	2
PÇ5	2	2	2	2	2	2	2	2
PÇ6	2	2	2	2	2	2	2	2
PÇ7	1	1	1	1	1	1	1	1
PÇ8	3	3	3	3	3	3	3	3
PÇ9	1	1	1	1	1	1	1	1
PÇ10	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ11	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ12	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ13	2	2	2	2	2	2	2	2
PÇ14	4	4	4	4	4	4	4	4
PÇ15	1	1	1	1	1	1	1	1
PÇ16	4	4	4	4	4	4	4	4

