



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Pazarlama Uygulaması							
Ders Kodu		HOM444		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	30	İş Yüğü	756 (Saat)	Teori	6	Uygulama	24	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Otelcilik sektöründe çalışacak olan öğrencilerin satış ve pazarlama departmanını tanımasını sağlamak konaklama sektörüne uyumunu kolaylaştırmak.							
Özet İçeriği		Öğrencilerin çalışma koşullarını daha yakından tanınası sağlamak için sektörel uygulama.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Örnek Olay							
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	Satış ve Satış Yönetimi (Doç. Dr. Remzi Altunışık , Prof. Dr. A. Hamdi İslamoğlu)
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Satış Pazarlama Departmanının Önemi Ve Sorumlulukları
2	Teorik	Satış Pazarlama Departmanının Organizasyon Şeması
3	Teorik	Satış Pazarlama Departmanı Görev Tanımları
4	Teorik	İş Akışı Ve Çalışma Süreci
5	Teorik	Konaklama Satış Prensipleri
6	Teorik	Konaklama Fiyatları Ve Kullanım Özellikleri
7	Teorik	Pazarlama Planının Hazırlanması Ve Uygulanması
8	Teorik	Toplantı Ve Banket Salonları İle İlgili Bilgiler Ve Satış Prensipleri
9	Ara Sınav (Vize)	Sınav
10	Teorik	Tüm Banket Menüleri Fiyat Listesi Ve Satış Prensipleri
11	Teorik	Kullanılan Matbu Formlarımlar
12	Teorik	Uygulama Prensip Ve Politikalar
13	Teorik	Satış Ziyareti Uygulaması
14	Teorik	Satış Bütçesinin Hazırlanması
15	Teorik	Raporlama

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Uygulamalı Ders	84	0	9	756
Toplam İş Yüğü (Saat)				756
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				30

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Konaklama İşletmelerindeki satış ve pazarla bölümünün işleyişini ve diğer bölümlerle ilişkileri öğrenmek.
2	öğrencilerin Konaklama işletmelerinde doluluğun artırılmasına ilişkin yapılması gereken işlevleri öğrenmesi
3	MICE satışlarıyla ilgili deneyim kazanmak
4	Satış sonrası hizmetler ile ilgili deneyim kazanmak
5	Banket organizasyonu hakkında deneyim kazanmak



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.

