



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Konaklama İşletmelerinde Stratejik Pazarlama							
Ders Kodu		YHM344		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Dersin amacı rekabet koşullarındaki yükselmenin gerektirdiği uzun dönem pazarlama anlayışının kavranması ve geleneksel pazarlama anlayışından farklılıklarının kavranmasıdır.							
Özet İçeriği		Geleneksel pazarlama ve stratejik pazarlama karşılaştırması, stratejik pazarlama planlaması, stratejik pazarlamanın konaklama sektörü açısından önem ve kapsamı							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
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	Strategic Marketing: An Introduction (Tony Proctor)
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Konaklama işletmelerinde günöbirlik pazarlama yönetiminden uzun vadeli pazarlama yönetimine geçiş süreci.
2	Teorik	Mevut fırsatların değerlendirilmesinden yeni fırsatların oluşturulmasına geçiş süreci.
3	Teorik	Stratejik pazarlamada pazar değişkenlerinin analizi - I
4	Teorik	Stratejik pazarlamada pazar değişkenlerinin analizi - II
5	Teorik	Konaklama işletmelerinde hizmet odaklı pazarlama anlayışından pazar odaklı pazarlama yaklaşımına geçiş süreci.
6	Teorik	Konaklama pazarında dinamik çevresel unsurlar.
7	Teorik	Reaktif pazarlama stratejilerinden proaktif pazarlama anlayışına geçiş süreci.
8	Teorik	Pazarlamanın konaklama işletmelerinde pazarlama departmanı sınırlarında değerlendirilmesinden çapraz örgötsel yönetim anlayışı içerisinde değerlendirilmesi anlayışına geçiş süreci.
9	Ara Sınav (Vize)	Vize sınavı
10	Teorik	Konaklama işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması süreci I - Durum analizi.
11	Teorik	Konaklama işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması süreci II - Pazarlama amaçlarının tespiti
12	Teorik	Konaklama işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması süreci III - Pazarlama stratejisi geliştirilmesi
13	Teorik	Konaklama işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması süreci IV - Pazarlama programlarının dizaynı
14	Teorik	Konaklama işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması süreci V - Pazarlama programının uygulanması
15	Teorik	Konaklama işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması süreci VI- Sonuçların değerlendirilmesi ve geribildirim
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	0	2	28
Ödev	2	10	0	20
Kısa Sınav	1	10	1	11



Dönem Sonu Sınavı	1	15	1	16
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	Stratejik pazarlama anlayışını geleneksel pazarlama yaklaşımından ayıran unsurların anlaşılması.
2	Stratejik pazarlama planlaması sürecinin anlaşılması.
3	Pazar odaklı pazarlama yaklaşımının konaklama sektörü açısından anlamlandırılması
4	Analiz odaklı pazarlama anlayışının aksiyon odaklı pazarlama anlayışı karşısındaki üstünlüklerinin öğrenilmesi.
5	Konaklama pazarının dinamik çevresel unsurlarının kavranması.

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
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	5
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	5	5	5	5	5
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	5	5	5	5	5
PÇ14	5	5	5	5	5
PÇ16	5	5	5	5	5

