



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TURİZM İŞLETMECİLİĞİ ANABİLİM DALI
TURİZM İŞLETMECİLİĞİ PROGRAMI
TURİZM İŞLETMECİLİĞİ TEZSİZ YÜKSEK LİSANS (İÖ) PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Turizm Pazarlaması								
Ders Kodu	TUR505			Ders Düzeyi			Yüksek Lisans		
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	129 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Derin amacı, pazarlama kuramları ışığında destinasyon/turizm işletmeleri düzeyinde uygulanan pazarlama faaliyetlerinin analizini yaparak, destinasyon/turizm işletmelerinin pazarlama problemlerine yönelik strateji ve taktikler geliştirilmesi için gerekli bilgi ve becerilerin kazanılmasına katkı sağlayabilmektir.								
Özet İçeriği	Ders kapsamında öncelikle turizm pazarlamasının kapsamı ve özellikleri, açıklanacaktır. Dönem boyunca turizm pazarlama planlaması, pazar araştırmaları ve turizmde uygulamaları, turizm pazarlamasında iletişim, pazarlama karması elemanları konuları ele alınacak ve kuramsal bilgiler sektör uygulama örnekleri ile pekiştirilecektir.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Proje Tabanlı Öğrenme, Bireysel Çalışma, Problem Çözme								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	20
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	30
Uygulama	6	10
Kısa Sınav (Quiz)	3	5
Ödev	14	10
Dönem Ödevi	4	25

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Kotler, P. J. Bowen, J. Makens (2009). Marketing for Hospitality & Tourism International Edition, 5th Edition, ISBN13: 9780132453134
2	Fyall, A. ve B. Garrod (2005). Tourism Marketing: A Collaborative Approach. Channel View Publications, ISBN 187315089X, 9781873150894
3	Holloway, J. C. (2004). Marketing for Tourism. 4th edition, Prentice Hall., ISBN 9780273682295.
4	Briggs, S. (2001). Successful Tourism Marketing. 2nd edition, Kogan Page Business Boks, ISBN-100749434694
5	Kozak, M. ve L. Andreu (2006). Progress in Tourism Marketing, Elsevier Publishing, ISBN 10: 0-08-045040-7
6	Makaleler, tezler ve araştırma raporları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Giriş, dersin amacı, önemi, içeriği, yararlanılacak kaynakların tanıtımı, ödev/seminer/proje konularının dağıtımı yapılacaktır.
	Ön Hazırlık	İlk hafta olması nedeniyle herhangi bir hazırlık yapılması beklenmemektedir.
2	Teorik	Pazarlama planlaması ve turizm pazarlamasında strateji geliştirme
	Ön Hazırlık	Kaynakçada yer alan eserlerden pazarlama planlaması konusu ile ilgili ön okuma yapılacaktır.
3	Teorik	Pazarlama araştırması konusu araştırma tasarımının aşamaları kapsamında ayrı ayrı açıklanacaktır
	Ön Hazırlık	Pazar araştırmasıyla ilgili ön okumalar yapılacaktır.
4	Teorik	Turist pazarı, turizm pazarlamasında iletişim konuları ele alınacaktır.
	Ön Hazırlık	Pazar ve turizm endüstrisinde pazar kavramlarıyla ilgili ön okumalar yapılması gerekmektedir.
5	Teorik	Turizmde tüketici davranışı temel tüketim davranışı teorilerinden hareketle örnekler verilerek aktarılacaktır.
	Ön Hazırlık	Turist davranışlarıyla ilgili makalelerden tarama yapılması yararlı olacaktır.
6	Teorik	Turistik ürün ve turistik ürün politikaları pazarlama karmasının ürün bileşeni çerçevesinde tartışılacaktır.
	Ön Hazırlık	Ürün kavramı ve turistik ürünle ilgili ön okumalar yapılacaktır.



7	Teorik	Fiyatlandırma amaç ve hedefleri, fiyatlandırma politika ve stratejileri turistik ürün fiyatlandırma kararları kapsamında örnekler verilerek aktarılacaktır.
	Ön Hazırlık	Fiyatlandırma konusuyla ilgili turizm işletmelerinden örnek uygulamalar edinilecektir.
8	Teorik	Turizm pazarlamasında dağıtım kavramı hizmet sektörlerinde dağıtım kapsamında ele alınacaktır.
	Ön Hazırlık	Dağıtım kavramıyla ilgili turizm işletmelerinden örnekler araştırılacaktır.
9	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
10	Teorik	Turizm pazarlamasında tutundurma konusu reklam, halkla ilişkiler, kişisel satış, satış geliştirme konuları kapsamında örneklerle tartışılacaktır.
	Ön Hazırlık	Turizm işletmelerinin uyguladıkları tutundurma örnekleri araştırılacaktır.
11	Teorik	Turizm pazarlamasında insan konusunun önemi hizmet pazarlaması kapsamında değerlendirilecektir.
	Ön Hazırlık	7P'den birisi olan insan konusuyla ilgili ön okuma yapılacaktır.
12	Teorik	Turizm pazarlamasında fiziksel kanıtların önemi hizmet pazarlaması kapsamında değerlendirilecektir.
	Ön Hazırlık	7 P'den birisi olan fiziksel kanıtlar hakkında ön okuma yapılacaktır.
13	Teorik	Turizm pazarlamasında süreçlerin önemi hizmet pazarlaması kapsamında değerlendirilecektir.
	Ön Hazırlık	7 P'den birisi olan süreçler hakkında ön okumalar yapılacaktır.
14	Teorik	Örnek Olay çalışması
	Ön Hazırlık	Verilen örnek olay çözümlenecektir.
15	Teorik	Örnek Olay Çalışması II
	Ön Hazırlık	Verilen örnek olay çözümlenecektir
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl sonu sınavı

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	15	1	3	60
Ödev	15	1	0	15
Dönem Ödevi	4	8	0	32
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
Toplam İş Yükü (Saat)				129
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Sürekli değişen yapıdaki tüketici (turist/ziyaretçi) davranışlarına yönelik en uygun pazarlama karmalarını oluşturabilir.
2	Destinasyon/turizm işletmeleri arasındaki kalitatif farklılıkları dikkate alarak, pazarlama strateji ve taktikleri geliştirebilir.
3	Etkin bir pazarlama araştırması planı hazırlayabilir.
4	Pazarlama ilkelerini turizm endüstrisine entegre edebilir.
5	Pazarlama sorunlarına bilimsel bir bakışla çözüm önerileri getirebilir.

