

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	TOURISM MARKETING / TOURISM MARKETING	
Ders Kodu / Course Code	TUR2642014839	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	4.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	4.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Formal Education / Formal Education	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Turizm ve Seyahat İşletmeciliği Programında eğitim gören öğrencileri Turizm Pazarlaması hakkında bilgilendirmek	To inform students studying Tourism and Travel Management Program about Tourism Marketing
İçeriği / Content	Genel olarak pazarlama, Turizm pazarlamasına giriş, Pazarlama bilgi sistemi, Turizm pazarı-piyasası, Turistik ürün, Turistik ürünün fiyatlandırması, Turizmde dağıtım, Turistik ürünün tutundurulması, Turizm de tanıtma, Turizm pazarlama araştırması, Turizm pazarlama politikası, Uluslararası turizm pazarlaması.	Service Marketing, Introduction to Tourism Marketing, Tourism Marketing Planning, Marketing information system and Tourism Market, Marketing Mix- Marketing Mix Elements and Tourism Product, Marketing Mix Elements: Distribution, Marketing Mix Elements: Price. Marketing Mix Elements: Physical Evidences, Marketing Mix Elements: Promotion, Marketing Mix Elements: People.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading		
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Yrd. Doç. Dr. Saffet SARI	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Turizm pazarlama kavramını açıklayabilme	To be able to explain the concept of tourism marketing;
2	Pazar bölümlendirmesini ve hedef Pazar seçim uygulamalarını açıklayabilme	To be able to explain market segmentations and target market selection applications ;
3	Turizmde pazarlama karmasını tanıyabilme	To be able to recognize marketing mix in tourism ;
4	Turizm Pazarlaması Planlamasını kavrayabilme	To be able to understand tourism marketing planning;
5	Turizm Pazarlaması Planlamasını kavrayabilme	To be able to understand place of tourism marketing in business;

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Genel olarak Pazarlama ve Hizmet Pazarlaması				
	Service Marketing				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Turizm Pazarlamasına Giriş				
	Introduction to Tourism Marketing				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Turizm Pazarlaması Planlaması				
	Tourism Marketing Planning				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Turizm Pazarı				
	Marketing information system and Tourism Market				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları ve Turistik Ürün				
	Marketing Mix- Marketing Mix Elements and Tourism Product				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları: Dağıtım				
	Marketing Mix Elements: Distribution				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları: Fiyat				
	Marketing Mix Elements: Price				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara sınav				
	Mid-term Exam				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları: Fiziksel Kanıtlar				
	Marketing Mix Elements: Physical Evidences				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları: Tutundurma				
	Marketing Mix Elements: Promotion				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları: İnsan				
	Marketing Mix Elements: People				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karma Elemanları: Süreçler				
	Marketing Mix Elements: Processes				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Elektronik Ortamda Pazarlama				
	Electronic Marketing				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Örnek Olay Değerlendirmesi				
	Case Assessment				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası turizm pazarlaması.				
	Case Assessment				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Dönem sonu sınavı				
	Final Exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	4.00	56.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	4.00	56.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	3	1.00	3.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	3	1.00	3.00
Toplam / Total:	36	12.00	120.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 120.00/30.00 = 4.00 ~ 4.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 120.00 / 30.00 = 4.00 ~ 4.00			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes								
	1.1.1	2.1.1	2.1.2	3.1.1	3.1.2	3.2.1	3.3.1	3.4.1	3.4.2
1.Turizm pazarlama kavramını açıklayabilme / To be able to explain the concept of tourism marketing;	4		4			5	4	5	
2.Pazar bölümlendirmesini ve hedef Pazar seçim uygulamalarını açıklayabilme / To be able to explain market segmentations and target market selection applications ;	4		5			4	4	5	
3. Turizmde pazarlama karmasını tanıyabilme / To be able to recognize marketing mix in tourism ;	4		4			5	4	4	
4. Turizm Pazarlaması Planlamasını kavrayabilme / To be able to understand tourism marketing planning;	4		5			4	4	5	
5. Turizm Pazarlaması Planlamasını kavrayabilme / To be able to understand place of tourism marketing in business;	4		5			4	4	5	

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high