

TURİZMDE TANITIM

1	Ders Adı:	TURİZMDE TANITIM
2	Ders Kodu:	TOTS023
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	2
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	3
7	Dersin AKTS Kredisi:	3.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	1.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	2.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Öğr. Gör. BİLGE GÖKIRMAK
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Meslek Yüksekokulları Yönetim Kurullarının görevlendirdiği öğretim elemanları
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Öğr. Gör. Bilge Gökırmak Tel: 0224 2615540 / 60532 Mail: gbilge@uludag.edu.tr Sosyal Bilimler MYO
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Bu ders ile, Konaklama, Seyahat ve Yiyecek içecek işletmeleri için Pazarlama ilkelerini yorumlayabilme ve ülke tanıtımı ve turistik ürünlerin satışı ile ilgili bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	Öğrenciler, uluslararası tanıtma ve turizm tanıtma çeşitleri, ülke tanıtması ve imaj, Türkiye'nin turizm varlıklarını tanıtma stratejilerini öğrenirler.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Pazarlama ve ilgili terimleri kavrayabilme
	2	Pazarlama bileşenlerini açıklayabilme
	3	Tüketim pazarlamasını kavrayabilme
	4	Satış ve pazarlama ilişkisini yorumlayabilme
	5	Satış ve tanıtım planlaması becerisi edinme
	6	Tanıtım ve satış ile ilgili örnekler verebilme
	7	Turizm tanıtımında ortaya çıkan sorunlara çözüm önerileri getirebilme
	8	Tanıtım ile ilgili yeni projeksiyonlar üretebilme
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Pazarlama anlayışı, pazarlama yönetim süreci	

2	Pazarlama bileşenleri, pazarlama yönetiminde yeni bakış açıları	Pazarlama bileşenleri, pazarlama yönetiminde yeni bakış açıları
3	Tanıtma	
4	Mikro ve Makro Tanıtım	
5	Satışçıların temel görevleri, satışçılarda aranan özellikler	Satışçıların temel görevleri, satışçılarda aranan özellikler
6	Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri.	
7	Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri	Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri
8	Arasınava ve ders tekrarı	
9	Satışta iletişimin rolü, satış süreçleri.	Satışta iletişimin rolü, satış süreçleri.
10	Satış sunumları,	Satış sunumları,
11	Satış ve Tanıtım yönetimi	
12	Satış gücünü geliştirilmesinin belirlenmesi ve i, motivasyonu	
13	Tanıtım ve Satış örnekleri	Tanıtım ve Satış örnekleri
14	Satışta stratejik düşünme ve stratejik hedefler oluşturma.	
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Turizmde tanıtma ve Satış Avcılık Değişim geliştirme.C.Yay.2010 Çeşitli tanıtım CD ler
23	Değerlendirme	
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALAR		SAYISI
Ara Sınav		40.00
Kısa Sınav		0.00
Ödev		0.00
Yıl Sonu Sınavı		60.00
Toplam		100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		Ölçme ve değerlendirme, Bursa Uludağ Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği ilkelerine göre yapılmaktadır.
24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU	

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	1.00	14.00
Uygulamalı Dersler	14	2.00	28.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	6	5.00	30.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınaylar	1	8.00	8.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	10.00	10.00
Toplam İş Yüğü			98.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			3.00
Dersin AKTS Kredisi			3.00

25	PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRETİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15	PY16
ÖK1	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	0	0	0	0
ÖK2	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	0	0	0	0
ÖK3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	0	0	0	0
ÖK4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	0	0	0	0
ÖK5	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	0	0	0	0
ÖK6	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	0	0	0	0
ÖK7	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	0	0	0
ÖK8	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			