

MESLEKİ YABANCI DİL III (İNGİLİZCE)

1	Ders Adı:	MESLEKİ YABANCI DİL III (İNGİLİZCE)
2	Ders Kodu:	TRBZ211
3	Ders Türü:	Zorunlu
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	2
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	3
7	Dersin AKTS Kredisi:	5.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
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:	Doç. Dr. EMEL ADAMIŞ
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	DOÇ.DR. Emel Adamiş emeladamis@uludag.edu.tr
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	emeladamis@uludag.edu.tr
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Turizm Bölümü'nde öğrenim gören öğrencilerin, İngilizce'de alanı ile ilgili mesleki terimlerin bilincinde olması, iş ortamında kendilerini yabancı dilde ifade edebilme yeteneklerinin geliştirilmesi ve turizm faaliyetlerinde yabancı dil kullanımı konusunda gelişmelerini sağlamaktır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	Öğrenciler, İngilizce'de alanı ile ilgili mesleki terimlerin bilincinde olur ve iş ortamında kendilerini yabancı dilde ifade edebilme yeteneklerini geliştirirler.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Turizm ve seyahat ile ilgili konu ve terminolojik terimleri anlayıp kullanabilme
	2	Turizm sektörü ile ilgili okuduğu yazılı kaynakları anlayıp yorumlayabilme
	3	Mesleki alanı ile ilgili yabancı dilde orta düzey terimleri öğrenip kullanabilme
	4	Yabancı dilde orta düzeyde dil bilgisi kurallarını öğrenip kullanabilme
	5	
	6	
	7	
	8	
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama

1	What is tourism? : The customer is always right – Facts and statistics on your country – Three jobs – Tourism: the biggest business in the world – Careers questionnaire, job skills – Country fact sheet – Describing job skills, Describing job routines – Adjectives for job skills, industry sectors Turizm nedir? : Müşteri her zaman haklıdır – Ülkenizin gerçekleri ve istatistikler – Üç farklı meslek – Turizm: Dünyanın en büyük işi – Meslek anketi , iş becerileri – İş becerilerini tanımlama, iş rutinini tanımlama – İş becerileri ile ilgili sıfatlar, sanayi sektörleri	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
2	World destinations: Different destinations-different customs – Country/region fact sheet, brochure, presentation – Where do tourists go?, favourite places – Where do tourists come from? – The biggest spenders and the biggest earners, describing a destination – Describing resources and features – Tourism features and attractions Dünyadaki destinasyonlar: Farklı destinasyonlar-farklı gelenekler – Ülke/bölge ile ilgili bilgiler, broşür, sunum – En çok tercih edilen yerler – En çok kazananlar ve en çok harcayanlar, bir destinasyonu tanımlama – Kaynakları ve özellikleri tanımlama – Turizm özellikleri ve atraksiyonları	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
3	Tour operators: The personal touch – Tour operators in your country – Why choose a package holiday, The 'Peace in Burma' tour – The role of tour operators, an inclusive tour – Talking to tour operators, designing a package tour – A web page for a package tour, describing local tour operations – Asking questions, prepositions of time – Tour operations Tur operatörleri: Ülkenizdeki tur operatörleri – Neden tatil paketi tercih edilmeli, 'Burma'da barış' turu – Tur operatörlerinin rolü, her şey dahil tur – Tur operatörleri ile konuşma, paket tur tasarlama – Paket tur web sayfası, yerel tur operasyonlarını tanımlama – Soru sorma, zaman gösteren edatlar – Seyahat etme nedenleri	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
4	Tourist motivations: Old and new tourism – Reasons for travel and money spent on travel, passenger survey, interview with e Kenyan tour operator – Why do people travel, the changing face of tourism – Changes in tourist motivation – Old and new tourism in your country or region – Talking about reason, describing trends – Reasons for travel Turist motivasyonları: Eski ve yeni turizm – Seyahat etme para harcama nedenleri, yolcu anketi, bir Kenya tur operatörü ile röportaj – İnsanlar niçin seyahat eder, turizmin değişen yüzü – Turist motivasyonlarındaki değişiklikler	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video

5	Travel agencies : Identifying needs – Local travel agency evaluation – All in a day’s work, a new customer, presenting a product – The sales process, the impact of the Internet – Investigating a client’s needs, suggesting alternatives and making a recommendation – A report on a travel agency – ‘Open’ and ‘Closed’ questions, suggestions and advice –Sales terms Seyahat acenteleri: İhtiyaçları belirleme – Yerel seyahat acentesi değerlendirmesi – Hepsi bir günde çalışması, yeni bir müşteri, bir ürünü sunmak – Satış süreci, İnternetin etkisi – Müşterinin ihtiyaçlarını belirlemek, alternatif sunmak ve tavsiyede bulunmak – Bir seyahat acentesi ile ilgili rapor – ‘Açık’ ve ‘kapalı’ sorular, Öneride bulunma – Satış şartları	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
6	Transport in tourism: Cruise ship – Exceeding expectations – Transport in your country – Transport systems and cable cars in San Francisco, a cruise ship worker – San Francisco transport timetables and schedules – What is most important for tourists when travelling?, timetable information – Comparing things, describing a timetable – Transport words, adjectives describing transport Turizm taşımacılığı: Yolcu gemisi – Beklentileri aşmak – Ülkenizde taşımacılık – San Francisco’da taşıma sistemleri ve teleferik, bir yolcu gemisi çalışanı – Seyahat ederken bir turist için en önemli şey nedir – zaman çizelgesi bilgisi – Karşılaştırma yapma – Taşımacılık ile ilgili kavramlar	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
7	Accommodation: Smile on the phone – Local accommodation – A place to stay, taking a reservation by telephone – Giving information about hotels, unusual accommodation, taking a telephone booking – Local accommodation – Describing location – Types of accommodation, services and facilities, describing accommodation adjectives and nouns Konaklama: Telefonda gülümseme – Yerel konaklama – Kalacak yer, telefonla rezervasyon alma – Otel hakkında bilgi verme, olağandışı konaklama, telefonla rezervasyon – Lokasyon tanımlama – Konaklama türleri, Servis ve imkanlar	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
8	Ara sınav	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
9	Marketing and promotion: Learn from customers – Local tourism promotion – Analysing your product, promotion in tourism – What is marketing?, promotional campaign news – Comparative-superlatives – Marketing terminology, the language of advertising Pazarlama ve Tanıtım: Müşterilerden öğrenme – Yerel turizm tanıtımı – Ürün analizi, turizm tanıtımı – Pazarlama nedir, tanıtım teknikleri – SWOT nedir, bir kampanyayı sunmak – İlanlar, tanıtım kampanyası haberleri – Sıfatın dereceleri – Pazarlama terminolojisi, reklam dili	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video

10	The airline industry: Questionnaire tactics – Carbon offset schemes and blacklists – The ups and downs of flying, low-cost or traditional? – Tourism and air-travel, revolution in the skies – The air travel route map – Producing a questionnaire – ‘Like’ or ‘dislike’, asking questions politely – Airport names and codes Havacılık endüstrisi: Anket taktikleri – Karbon ofset şemaları ve kara listeler – Uçak yolculuğundaki değişiklikler – Turizm ve uçak seyahati, göklerde devrim – Anket formu oluşturma – Kibarca soru sorma – Havaalanı isimleri ve kodları	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
11	Holidays with a difference: Ability and suitability – Cultural tips – At the trade fair, interview with a mountaineer – The Karakoram Experience, Cultural difference – Tourist types and holiday types – Cultural tips – Asking and talking about experience, describing service provision – Different holiday types Farklı tatiller: Yetenek ve liyakat – Ticaret fuarı, bir dağcı ile röportaj – Karakorum deneyimi, kültürel farklılıklar – Antartica üzerine sorular, turist tipleri ve tatil türleri – Kültürel ipuçları – Deneyim hakkında soru sorma ve konuşma, servis provizyonunu tanımlama	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
12	Reservations and sales: Local use of GDSs – Taking a booking, the origins of CRSs, handing over tickets – Holiday bookings- getting the right information, computer reservation systems, abbreviations and codes, the small print – Confirming a booking – ‘If’ – Reservation systems for tourism Rezervasyon ve satış: Yerel Global Dağıtım Sistemi (GDS) kullanımı – Rezervasyon alma, Bilgisayarla Rezervasyon Sisteminin (CRS) kaynağı , bilet verme – Tatil rezervasyonu yapma-doğru bilgi alma, Bilgisayarla rezervasyon yapma, kısaltmalar ve kodlar – Rezervasyon onayı – Koşul cümleleri – Turizm rezervasyon sistemleri	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
13	Airport departures: Care or control? – Your nearest airport – An airport worker, two airport dialogues – Working in airports, air passenger rights – The check-in and information desks – Airport fact file – Responding politely to questions and requests, giving orders and stopping people doing something – Airport facilities and services, airport language Havaalanından hareket: Dikkat veya kontrol – En yakın havaalanı – Bir havaalanı çalışanı, İki farklı havaalanı konuşması – Havaalanında çalışma, havayolu yolcusunun hakları – Check-in ve danışma masaları, kontrol – Sorulara ve taleplere kibarca cevap verme – Havaalanı imkanları ve hizmetleri, havaalanı dili	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
14	Genel tekrar	Konu alıştırmaları/ dinleme/anlama/video
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	1- OXFORD-ENGLISH FOR CAREERS 1 2- Eastwood, John, 2006. Oxford Practice Grammar (intermediate), OUP.

23	Değerlendirme	
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	40.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	0	0.00
Yıl Sonu Sınavı	1	60.00
Toplam	2	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		Bu dersindeki başarısı hakkında karar vermek amacıyla 40 puanlık 1 vize ve 60 puanlık 1 final sınavı yapılmaktadır. Öğrencilerin her birinin dönem sonu itibariyle topladığı puanlar, Uludağ Üniversitesi tarafından gönderilen Bursa Uludağ Üniversitesi Önlisans ve Lisans Öğretim Yönetmeliği gereğince ders geçme kriterleriyle karşılaştırarak her bir öğrenci için başarılıdır ya da başarısızdır kaldı kararı alınır.

24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU
-----------	-------------------------------

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yükü (Saat)
Teorik Dersler	14	3.00	42.00
Uygulamalı Dersler	14	2.00	28.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	0	0.00	0.00
Ödevler	14	6.00	84.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlar	1	1.00	1.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	1.00	1.00
Toplam İş Yükü			157.00
Toplam İş Yükü / 30 saat			5.20
Dersin AKTS Kredisi			5.00

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	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK2	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK3	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK4	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			