

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:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	gbilge@uludag.edu.tr
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:	
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	Arasınnav 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 gücünüyetştirilmesün 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 Avcıkurt Değişim geliştirme.C.Yay.2010 Çeşitli tanıtım CD ler
----	---	--

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		

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
Arasınnavlar	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	2	1	2	3	4	2	1	3	0	1	4	0	0	0	0
ÖK2	4	2	1	2	3	4	2	1	3	0	1	4	0	0	0	0
ÖK3	3	3	2	1	3	3	2	1	2	0	1	4	0	0	0	0
ÖK4	3	2	1	2	3	3	2	1	2	0	1	4	0	0	0	0
ÖK5	2	2	1	2	3	2	2	1	2	0	1	4	0	0	0	0
ÖK6	3	2	1	2	3	2	2	1	2	0	1	4	0	0	0	0
ÖK7	3	1	1	2	2	2	2	1	3	0	1	4	0	0	0	0
ÖK8	4	3	2	1	3	2	2	1	2	0	1	4	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			