

**AKTS DERS TANITIM FORMU**  
**ECTS Course Description Form**

**I. BÖLÜM (Senato Onayı)**  
**PART I (Senate Approval)**

<b>Dersi Açan Fakülte /YO</b> <b>Offering School</b>	Antalya Bilim Üniversitesi Turizm Fakültesi Antalya Bilim University School of Tourism			
<b>Dersi Açan Bölüm</b> <b>Offering Department</b>	Gastronomi ve Mutfak Sanatları Gastronomy and Culinary Arts			
<b>Dersi Alan Program (lar)</b> <b>Program(s) Offered to</b>	Lisans ( İngilizce) Undergraduate (English)	Zorunlu Compulsory		
<b>Ders Kodu</b> <b>Course Code</b>	GAST 310			
<b>Ders Adı</b> <b>Course Name</b>	Yiyecek ve İçecek için Satış ve Pazarlama Sales and Marketing for Food and Beverage			
<b>Öğretim dili</b> <b>Language of Instruction</b>	İngilizce English	<b>Ders Türü</b> <b>Type of Course</b>	Teorik Theoretical	
<b>Ders Seviyesi</b> <b>Level of Course</b>	Lisans Undergraduate	<b>AKTS</b> <b>ECTS</b>	3	
<b>Haftalık Ders Saati</b> <b>Hours per Week</b>	3 saat teorik ders 3 hours lecture			
<b>Notlandırma Türü</b> <b>Grading Mode</b>	Harf Notu Letter Grade			
<b>Ön koşul/lar</b> <b>Pre-requisites</b>	Bulunmamaktadır. None			
<b>Yan koşul/lar</b> <b>Co-requisites</b>	Bulunmamaktadır. None			
<b>Kayıt Kısıtlaması</b> <b>Registration Restriction</b>	Sadece Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümüne açılmaktadır. Available to Gastronomy and Culinary Arts department only.			
<b>Dersin Amacı</b> <b>Educational Objective</b>	Bu ders, öğrencilerin satış ve pazarlamadaki kavramlar ve uygulamalar hakkında bilgi edinme, planlama ve kontrol becerileri gösterme, satış ve pazarlamanın önemli yönlerini açıklama ve analiz etme ve tüketici sorunları ve bunları çözmenin yolları hakkında bilgi sahibi olabilmelerini amaçlamaktadır. Upon completion of the course; the student should be able to: Acquire knowledge about the concepts and practices in sales and marketing, demonstrate skills in planning and control, explain and analyze important aspects of sales and marketing and demonstrate knowledge of consumer problems and ways to resolve them.			
<b>Ders İçeriği</b> <b>Course Description</b>	Bu ders, yiyecek ve içecek endüstrisindeki pazarlama süreçlerini ele alacaktır. Yiyecek içecek sektörünün ihtiyaçlarına göre pazarlama kavram ve yöntemlerinin uygulanması. Pazarlama kavram ve yöntemlerinin vaka analizi ile incelenmesi. Yiyecek ve içecek işletmelerinde satış ve pazarlama uygulamaları. This course will address marketing processes in the food and beverage industry. Application of marketing concepts and methods according to the needs of the food and beverage sector. Examination of marketing concepts and methods with case analysis. Sales and marketing applications in food and beverage businesses.			
<b>Öğrenim Çıktıları</b> <b>Learning Outcomes</b>	<b>ÖÇ/LO 1</b>	Yiyecek içecek endüstrisindeki pazarlama faaliyetlerinin, birçok farklı alıcı türünün gereksinimlerini nasıl karşılayacağını açıklama Explain how marketing activities in the food and beverage industry will meet the needs of many different types of buyers		
	<b>ÖÇ/LO 2</b>	Yiyecek içecek endüstrisindeki dağıtım kanallarını tanımlama Identifying distribution channels in the food and beverage industry		
	<b>ÖÇ/LO 3</b>	"Pazarlamayı" tanımlama ve tüketicilere ve yiyecek içecek endüstrisindeki firmalara paketlemenin faydalarını açıklama Define "marketing" and explain the benefits of packaging to consumers and companies in the food and beverage industry		
	<b>ÖÇ/LO 4</b>	Pazarlama planının unsurlarını listeleme List the elements of the marketing plan		
	<b>ÖÇ/LO 5</b>	Yiyecek içecek endüstrisinde halkla ilişkileri tanımlama Define public relations in the food and beverage industry		

**II. BÖLÜM (Fakülte Kurulu Onayı)**  
**PART II ( Faculty Board Approval)**

<b>PROGRAM ÇIKTILARI</b> <b>PROGRAM OUTCOMES</b>		<b>ÖÇ/LO 1</b>	<b>ÖÇ/LO 2</b>	<b>ÖÇ/LO 3</b>	<b>ÖÇ/LO 4</b>	<b>ÖÇ/LO 5</b>
<b>PÇ1</b> <b>PO1</b>	Türkçe ve İngilizce sözlü, yazılı ve görsel yöntemlerle etkin iletişim kurma rapor yazma ve sunum yapma becerisi. Ability to communicate effectively and write and present a report in Turkish and English.	x	x	x	x	x
<b>PÇ2</b> <b>PO2</b>	Hem bireysel hem de disiplin içi ve çok disiplinli takımlarda etkin biçimde çalışabilme becerisi. Ability to work individually, and in intra-disciplinary and multi-disciplinary teams.		x	x	x	



<b>Program Çıktıları Discipline Specific Outcomes (program)</b>	<b>PO19</b>	Knowledge about the history, geographical and cultural infrastructure and the production stages of alcoholic and non-alcoholic beverages. Ability to transform this knowledge into food production and menu planning.						
	<b>PÇ20</b>	Gıda alanındaki ulusal ve uluslararası hukuki düzenlemeleri, mesleki standartları ve meslek etiğini bilir ve uygular.						
	<b>PO20</b>	Knows and applies national and international legal regulations, professional standards and professional ethics about food industry.						
	<b>PÇ21</b>	Menü planlama ilkeleri doğrultusunda; yiyecek-ıçecek maliyet analizi, kontrolü, fiyatlandırması yapar ve çeşitli menüler geliştirir.						
	<b>PO21</b>	Ability to perform food and beverage cost analysis, cost control, pricing, and menu development in accordance with menu planning principles.						
	<b>PÇ22</b>	Başkaları ile ve bağımsız olarak etkin bir şekilde çalışır. Yazılı ve sözlü olarak etkili iletişim kurar ve sunum becerileri gösterir.						
	<b>PO22</b>	Work effectively with others and independently. Gain effective oral and written communication and presentation skills						
	<b>PÇ23</b>	Pasta ve diğer hamur işleri, ekmekler, pandispanya ve diğer pasta tabanı hamurları, kremalı soslar, meyve sosları ve jöle yapımı; sıcak ve soğuk tatlılar, dondurmalar ve sorbeler, süslemeler, dekorasyon ve sunum konusunda yetkindir.						
<b>PO23</b>	Preparation and presentation proficiency in cakes and other pastries, breads, sponge cake and other pastry base doughs, cream sauces, fruit sauces and jelly, hot and cold desserts, ice creams and sorbets, and decorations.							
<b>PÇ24</b>	Alanı ile ilgili fiziksel ortamı tasarlar, araç-gereç ve teknolojileri bilir ve kullanır; gerektiğinde bu çerçevede yeniliklerin oluşmasında rol alır.							
<b>PO24</b>	Designs the physical environment related to the field, knows and uses tools and technologies; when necessary, takes a role in the formation of innovations in this framework							

**III. BÖLÜM (Bölüm Kurulunda Görüşülür)  
PART III ( Department Board Approval)**

	<b>Konu No</b>	<b>Hafta</b>	<b>Konu</b>	<b>ÖÇ/LO 1</b>	<b>ÖÇ/LO 2</b>	<b>ÖÇ/LO 3</b>	<b>ÖÇ/LO 4</b>	<b>ÖÇ/LO 5</b>
	<b>#Subjects</b>	<b>Week</b>	<b>Subject</b>					
<b>Öğretilen Konular, Konuların Öğrenim Çıktılarına Katkıları, ve Öğrenim Değerlendirme Metodları</b> Course Subjects, Contribution of Course Subjects to Learning Outcomes, and Methods for Assessing Learning of Course Subjects	<b>K/S 1</b>	1	Giriş: Ders içeriğinin paylaşılması Introduction: Sharing course content	-	-	-	-	-
	<b>K/S 2</b>	2	Konsept Geliştirme ve Pazar Araştırması Concept Development and Market Research	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2
	<b>K/S 3</b>	3	Tüketici Pazarları ve Tüketici Alıcı Davranışı Consumer Markets and Consumer Buyer Behavior	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2
	<b>K/S 4</b>	4	Yiyecek ve İçecek Pazarlama ve Satış Food and Beverage Marketing and Sales	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2
	<b>K/S 5</b>	5	Etkileşimli Yiyecek ve İçecek Pazarlama Interactive Food and Beverage Marketing	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2
	<b>K/S 6</b>	6	Yiyecek ve İçekte Dijital Pazarlama Digital Marketing in Food and Beverage	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2	D1-D2
	<b>K/S 7</b>	7	Ara Sınav Midterm	-	-	-	-	-
	<b>K/S 8</b>	8	Kişisel Satış Personal Selling	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3
	<b>K/S 9</b>	9	Pazarlama ve Satış İçin Kullanılacak Araçlar Tools to be Used for Marketing and Sales	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3
	<b>K/S 10</b>	10	Gıda Değer Zinciri ve Müşteri Odaklı Strateji Oluşturma The Food Value Chain and Creating Customer Driven Strategy	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3
	<b>K/S 11</b>	11	Yemek Seçiminde Yeni Trendler New Trends in Food Choice	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3
	<b>K/S 12</b>	12	Yiyecek ve İçecek Pazarlama Reklamları Advertising of Food and Beverage Marketing	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3
	<b>K/S 13</b>	13	Proje Sunumları Project Presentations	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3	D2-3
	<b>K/S 14</b>	14	Proje Sunumları Project Presentations	D1-3	D1-3	D1-3	D1-3	D1-3

		Dönem Sonu Sınavı Final Exam		D1-3	D1-3	D1-3	D1-3	D1-3
No	Tür Type	Ağırlık Weight	Uygulama Kuralı Implementation Rule	Telafl Kuralı Make-Up Rule				
D1	Ara Sınav Midterm Exam	30%	Test, Çoktan Seçmeli, Doğru-Yanlış, Eşleştirme vb. Multiple Choice, True-False, Matching	Öğrenci, okul yönetmeliğine göre kabul edilebilir meşru bir belge sağlıyorsa telafi sınavı olacaktır. A make-up exam will be given if the student provides a legitimate document acceptable according to school regulations.				
D2	Proje Project	10%	Bir konu hakkında rapor hazırlama Preparing report about a subject					
D3	Final Sınavı Final Exam	60%	Test, Çoktan Seçmeli, Doğru-Yanlış, Eşleştirme vb. Multiple Choice, True-False, Matching					
<b>TOPLAM / SUM</b>				<b>100%</b>				

<b>Öğretim Çıktılarının Kazanılmasının Kanıtı</b> Evidence of Achievement of Learning Outcomes	Öğrenciler öğrendiklerini, sınıf tartışmalarında, sınavlarda ve quizlerle göstermektedir. Ayrıca verilen ödevle, öğrencinin derste öğrendiği teorik bilgi ile, sahada karşılaşacağı olayları yorumlaması istenilmektedir. Students demonstrate what they have learned in class discussions, exams, and quizzes. In addition, with the given homework, the student is asked to interpret the theoretical knowledge learned in the lesson and the events that he will encounter in the field.
---	--

<b>Harf Notu Belirleme Metodu</b> Method for Determining Letter Grade	Bütün değerlendirmelerin başarıyla tamamlanması sonucu, ortalama not belirlenecek ve final harf notuna dönüştürülecektir. Upon successful completion of all assessments, the average grade will be determined and converted into a final letter grade.	<b>HARF NOTU</b> GRADE	<b>ARALIK</b> MARKS	<b>HARF NOTU</b> GRADE	<b>ARALIK</b> MARKS
		A+	-	C+	60-64
		A	95-100	C	55-59
		A-	85-94	C-	50-54
		B+	80-84	D+	45-49
		B	75-79	D	40-44
		B-	65-74	F	0-39

No	Tür Method	klama Explanation	aat Hours
<b>Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor</b>			
1	Sınıf Dersi Lecture	3 saat/hafta 3 hours/week	39
2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture		
3	Problem Dersi Recitation		
4	Laboratuvar Laboratory		
5	Uygulama Practical		
6	Saha Çalışması Field Work		
<b>Öğrencinin ayırması beklenen tahmini süre // Time expected to be allocated by student</b>			
7	Ara Sınav Midterm Exam	Öğrencinin ara sınavı öncesinde yapması beklenen hazırlık saati The preparation time that the student is expected to do before the midterm exam	10
9	İş Planı Business Plan	Ders boyunca ayapılan iş planı için, ders boyunca ve ders sonrasında harcanan süre Time spent on the Business Plan during the lesson, during the lesson and after the lesson	10
10	Ders Tekrarı Review	Haftalık ders öncesi yapılan çalışmalar (1 saat/hafta) Weekly pre-class studies (1 hour/week)	10
11	Final Sınavı Final Exam	Öğrencinin final sınavı öncesinde yapması beklenen hazırlık saati The preparation time that the student is expected to do before the final exam	10
12	Ofis Saati Office Hours	1 saat 1 hour	14
<b>TOPLAM / TOTAL</b>			<b>93</b>

**IV. BÖLÜM**  
**IV. PART**

<b>İsim Soyisim</b> Name Surname	Prof. Dr. F. Bike KOCAOĞLU
-------------------------------------	----------------------------

<b>Öğretim Elemanı</b> <b>Instructor</b>	<b>E-posta</b> <b>E-mail</b>	<a href="mailto:fatma.bike@antalya.edu.tr">fatma.bike@antalya.edu.tr</a>	<b>Ofis</b> <b>Office</b>	B2-48
	<b>Görüşme saatleri</b> <b>Office Hours</b>	3 saat/hafta (Öğretim üyesinin haftalık ders programına göre belirlenir ve dönem başında ilan edilir.) 3 hours/week (Determined according to the weekly course schedule of the lecturer and announced at the beginning of the semester.)		
<b>Ders Materyalleri</b> <b>Course Materials</b>	<b>Zorunlu</b> <b>Mandatory</b>			
	<b>Önerilen</b> <b>Recommended</b>			
<b>Diğer</b> <b>Other</b>	<b>Akademik Dürüstlük</b> <b>Scholastic Honesty</b>	Okulla ilgili dürüstlük ihlallerini içerir ancak sadece kopya çekme, eser hırsızlığı ile sınırlı değildir, başkalarının çalışmalarını teslim etme, öğretim görevlisi ya da başkasının çalışmasını izinsiz kullanmayı da içerir. Hehangi bir dürüstlük ihlali ciddi bir akademik suçtur ve disiplin cezası vardır. It includes violations of school integrity, but is not limited to cheating, plagiarism, but also handing over the work of others, using the work of a lecturer or someone else without permission. Any breach of integrity is a serious academic offense and is subject to disciplinary action.		
	<b>Engelli Öğrenciler</b> <b>Students with Disabilities</b>	Engelli öğrencilere belirli sınırlar dahilinde yardım sağlanır. Students with disabilities are provided with assistance within certain limits.		
	<b>Güvenlik Konuları</b> <b>Safety Issues</b>			
	<b>Esneklik</b> <b>Flexibility</b>	Ders içeriği değişebilir. Öğrenciler değişiklikler hakkında bilgilendirilir. Course content is subject to change. Students are informed about the changes.		

Form No: ÜY-FR-1064 Yayın Tarihi:06.04.2022 Değ.No:0 Değ. Tarihi:-