

AKTS DERS TANITIM FORMU
ECTS Course Description Form

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

Dersi Açan Fakülte /YO Offering School	Antalya Bilim Üniversitesi Turizm Fakültesi Antalya Bilim University School of Tourism			
Dersi Açan Bölüm Offering Department	Turizm İşletmeciliği Tourism Management			
Dersi Alan Program (lar) Program(s) Offered to	Lisans (İngilizce) Undergraduate (English)	Zorunlu Compulsory		
Ders Kodu Course Code	TRM 227			
Ders Adı Course Name	Pazarlamaya Giriş Introduction to Marketing			
Öğretim dili Language of Instruction	İngilizce English	Ders Türü Type of Course	Teorik Theoretical	
Ders Seviyesi Level of Course	Lisans Undergraduate	AKTS ECTS	5	
Haftalık Ders Saati Hours per Week	3 saat 3 hours			
Notlandırma Türü Grading Mode	Harf Notu Letter Grade			
Ön koşul/lar Pre-requisites	Bulunmamaktadır. None			
Yan koşul/lar Co-requisites	Bulunmamaktadır. None			
Kayıt Kısıtlaması Registration Restriction	Turizm İşletmeciliği öğrencilerine açılmaktadır. Available to Tourism Management students.			
Dersin Amacı Educational Objective	Bu dersin amacı, pazarlama faaliyetlerini ve ilkelerini gösterip, bir işletme için önemini öğretmektir. The aim of this course is to show marketing activities and principles and to teach their importance for a business.			
Ders İçeriği Course Description	Bu ders, pazarlamanın temel kavramları ve konularına değinmektedir. Bu doğrultuda arz, talep, ihtiyaç, memnuniyet, pazarlama karması elemanları, işletme makro ve mikro çevresi, pazarlama stratejisi, ürün geliştirme süreci, tüketici ihtiyacı oluşma süreci, sürdürülebilirlik ve modern pazarlama araçları üzerinde durmaktadır. This course covers the basic concepts of marketing. In this direction, it focuses on supply, demand, need, satisfaction, marketing mix elements, macro and micro environment, marketing strategy, product development process, consumer need formation process, sustainability and modern marketing tools.			
Öğrenim Çıktıları Learning Outcomes	ÖÇ/LO 1	Pazarlamanın gelişim sürecini, konusunu ve kapsamını öğrenebilir. Learn the development process, subject and scope of marketing.		
	ÖÇ/LO 2	Pazarlama stratejisini ve 4p'yi öğrenebilir. Can learn marketing strategy and 4p.		
	ÖÇ/LO 3	Sürdürülebilir pazarlama ve sosyala sorumluluk kavramlarını bilebilir. Know the concepts of sustainable marketing and social responsibility.		
	ÖÇ/LO 4	Tüketici satın alma sürecini ve ürün geliştirme basamaklarını anlayabilir. Understand the consumer purchasing process and product development steps.		
	ÖÇ/LO 5	Segmentasyon, hedef pazar, konumlandırma ve marka stratejisini anlayabilir. Understand segmentation, target market, positioning and brand strategy.		

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

PROGRAM ÇIKTILARI PROGRAM OUTCOMES		ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
PÇ1 PO1	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		
PÇ2 PO2	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
PÇ3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi.	v	v	v	v	
Temel Çıktılar		v	v	v	v	

(Üniversite Genelinde) Basic Outcomes (University-wide)	PO3	Recognition of the need for life-long learning and ability to access information , follow developments in science and technology, and continually reinvent oneself.	x	x	x	x	
	PO4	Proje yönetimi , risk yönetimi, yenilikçilik ve değişiklik yönetimi, girişimcilik, ve sürdürülebilir kalkınma hakkında bilgi.					
	PO4	Knowledge of project management, risk management, innovation and change management, entrepreneurship, and sustainable development.		x		x	x
	PO5	Sektörler hakkında farkındalık ve iş planı hazırlama becerisi .	x	x			x
	PO5	Awareness of sectors and ability to prepare a business plan.					
	PO6	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci ve etik ilkelerine uygun davranma.	x		x		x
Fakülte/YO Çıktıları Faculty Specific Outcomes	PO7	Bilgiyi etkin bir şekilde kavramsallaştırma, uygulama, analiz etme, sentezleme ve değerlendirme becerisine sahiptir (Eleştirel Düşünme);	x	x			x
	PO7	Ability to conceptualize, apply, analyze, synthesize and evaluate information effectively (Critical Thinking);					
	PO8	Yenilikçi fikir ve ürünleri yaratıcılıkla üretebilir (Yaratıcılık);			x		x
	PO8	Ability to produce innovative ideas and products with creativity (Creativity);					
	PO9	Liderlik, girişimcilik ve kendi kendini yönlendirme becerilerine sahiptir (Liderlik ve Girişimcilik);	x		x		x
	PO9	Gains leadership, entrepreneurship and self-direction skills (Leadership and Entrepreneurship);					
	PO10	Etik değer ve ilkeleri önemser; mesleki ve toplumsal yaşamda bunlara uygun davranır (Etik Davranış);			x	x	
PO10	Awareness about ethical values and principles; behaves accordingly in professional and social life (Ethical Behavior);						
PO11	Bilgi gereksinimini anlar, tanımlar ve bu bilgiye ulaşır; bilgiyi etkili bir şekilde kullanıp başkalarıyla paylaşır (Bilgi Okuryazarlığı)		x	x	x	x	
PO11	Understands, defines and accesses information needs; use and share information effectively with others (Information Literacy)						
PO12	Bilgi ve iletişim teknolojilerini bilgi edinmede etkili bir biçimde kullanabilir, bilgi ve deneyimlerini, teknoloji ve görsel araçları kullanarak başkalarıyla paylaşabilir (Bilgi ve İletişim Teknolojileri Okuryazarlığı).	x	x		x	x	
PO12	Use information and communication technologies effectively in acquiring information and share their knowledge and experience with others using technology and visual tools (Information and Communication Technologies Literacy).						
Program Çıktıları Discipline Specific Outcomes (program)	PO13	Yazılı ve sözlü iletişim araçlarına hâkim olarak, etkin bir iletişim kurabilir, gerekli sunum / poster / rapor vb. çıktıları oluşturabilir, kendisini en az iki farklı dilde ifade edebilir.	x	x			
	PO13	Having good command of written and oral communication tools, communicate effectively and make effective presentations / posters / reports etc., create outputs, express him/herself in at least two languages.					
	PO14	Edindiği teorik bilgiyi, uygulamada kullanabilir, ve karşılaştığı olayları bu çerçevede yorumlayabilir.	x	x	x	x	x
	PO14	Use the acquired theoretical knowledge in practice and interpret the events she/he encounters within this framework.					
	PO15	Turizm sektöründeki bir işletmenin yönetim sürecini, işletmenin farklı birimlerinin/fonksiyonlarının (pazarlama, misafir ilişkileri, resepsiyon, insan kaynakları, satış gibi) işleyiş şeklini, işletme içindeki ve işletmenin çevresindeki paydaşlarla olan dinamiklerini anlayabilir.		x	x		x
PO15	Can understand the management process of an enterprise in the tourism sector, the operation of different units/functions of the enterprise (such as marketing, guest relations, reception, human resources, sales), and the dynamics of the business with stakeholders.						
PO16	Yaşam boyu öğrenme ve gelişme ihtiyacının farkında olarak, gerekli kaynaklara erişim sağlayabilir, kaynaklardan edindiği bilgiyi yorumlayabilir ve edinilen bilgiyi temel nicel ve nitel yöntemlerle değerlendirebilir.		x		x	x	
PO16	Being aware of the need for lifelong learning and development, access the necessary resources, interpret the information obtained from the sources and evaluate the acquired knowledge with basic quantitative and qualitative methods.						

PC17	Mesleki etik ve mesleki sorumluluk bilincine sahip olarak, insana ve çevreye karşı duyarlı davranarak, sürdürülebilir iş modelleri geliştirebilir.							
PO17	Develop sustainable business models by being sensitive to people and the environment, with a sense of professional ethics and professional responsibility.			x	x			x
PC18	Turizm sektöründeki paydaşları (turistler, oteller, restoranlar, acenteler, tur operatörleri, tedarikçiler, rakipler vb.) tanı, bu paydaşlar arasındaki ilişkiyi, sektörel dinamikleri ve gelişmeleri anlayabilir.							
PO18	Recognize the stakeholders (tourists, hotels, restaurants, agencies, tour operators, suppliers, competitors, etc.) in the tourism sector, understand the relationship between these stakeholders, sectoral dynamics and developments.					x		x

III. BÖLÜM (Bölüm Kurulunda Görüşülür)

PART III (Department Board Approval)

	Konu No #Subjects	Hafta Week	Konu Subject	ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
	Öğretilen Konular, Konuların Öğrenim Çıktılarına Katkıları, ve Öğrenim Değerlendirme Metodları Course Subjects, Contribution of Course Subjects to Learning Outcomes, and Methods for Assessing Learning of Course Subjects	K/S 1	1	Giriş: Ders içeriğinin paylaşılması Introduction: Course syllabus	D1			
K/S 2		2	Pazarlama kavramı ve tarihsel gelişimi Marketing concept and historical development	D1				D1
K/S 3		3	Pazarlama stratejisi Marketing strategy		D1	D1		
K/S 4		4	Sürdürülebilir pazarlama ve pazarlama çevresi Sustainable marketing and marketing environment		D1	D1-2		
K/S 5		5	Pazarlama bilgi yönetimi Information management in marketing		D1	D1		
K/S 6		6	Tüketici ve işletme satınalma davranışı Consumer and business buying behavior		D1	D1		
K/S 7		7	Segmentasyon, hedef pazar ve konumlandırma Segmentation, target market and positioning	D1	D1	D1	D1	D1
K/S 8		8	Ara Sınav Midterm Exam	D1	D1	D1	D1	D1
K/S 9		9	Ürün geliştirme ve yönetme Product development and managing products				D2	
K/S 10		10	Marka stratejisi ve yönetimi Brand strategy and brand management		D2	D2		
K/S 11		11	Fiyatlandırma Pricing	D2	D2	D2	D2	D2
K/S 12		12	Pazarlama kanalları Marketing channels		D2	D2	D2	D2
K/S 13		13	Reklam, halkla ilişkiler, bireysel satış ve tutundurma Advertisement, public relations, personal selling, promotion		D2	D2	D2	D2
K/S 14		14	Doğrudan satış ve sosyal medya pazarlaması Küresel market Direct selling and social media marketing, global market	D2	D2	D2	D2	D2
			Dönem Sonu Sınavı Final Exam	D2	D2	D2	D2	D2
Öğrenim Değerlendirme Metodları, Ders Notuna Etki Ağırlıkları, Uygulama ve Telifi Kuralları Assessment Methods, Weight in Course Grade, Implementation and Make-Up Rules	No	Tür Type	Ağırlık Weight	Uygulama Kuralı Implementation Rule			Telifi Kuralı Make-Up Rule	
	D1	Ara Sınav Midterm Exam	40%	Açık uçlu, Çoktan Seçmeli, Doğru- Yanlış Open ended, multiple choice, true-false			Öğrenci, okul yönetmeliğine göre kabul edilebilir meşru bir belge sağlıyorsa telifi sınavı ilacaktır.	
	D2	Final Sınavı	60%	Açık uçlu, Çoktan Seçmeli, Doğru- Yanlış			A make-up exam will be given if the student provides a legitimate document acceptable	

	DZ	Final Exam	00%	Open ended, multiple choice, true-false	document acceptable according to school regulations.		
TOPLAM / SUM				100%			
Öğrenim Çıktılarının Kazanılmasının Kanıtı 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.						
Harf Notu Belirleme Metodu 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.			HARF NOTU GRADE	ARALIK MARKS	HARF NOTU GRADE	ARALIK 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	
Öğretim Metodları, Tahmini Öğrenci Yükü Teaching Methods, Student Work Load	No	Tür Method	klama Explanation			aat Hours	
	Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor						
	1	Sınıf Dersi Lecture	3 saat / hafta 3 hour/week			36	
	2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture					
	3	Problem Dersi Recitation					
	4	Laboratuvar Laboratory					
	5	Uygulama Practical					
	6	Saha Çalışması Field Work					
	Öğrencinin ayırması beklenen tahmini süre // Time expected to be allocated by student						
	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			22	
	8	Ders Öncesi Hazırlık Preparation for the Course				16	
	9	Ödev Assignment	Ödev konusunun araştırılması ve sunum/rapor olarak hazırlanması için geçen süre Time taken to research the assignment topic and prepare it as a presentation/report				
10	Ders Tekrarı Review	Haftalık ders öncesi yapılan çalışmalar (2 saat/hafta) Weekly pre-class studies (2 hour/week)			16		
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			28		
12	Ofis Saati Office Hours	2 saat/hafta 2 hours/week			24		
					TOPLAM / TOTAL	142	
IV. BÖLÜM IV. PART							
Öğretim Elemanı Instructor	İsim Soyisim Name Surname	Dr. Sezer Karasakal					
	E-posta E-mail	sezer.karasakal@antalya.edu.tr			Ofis Office	B2-45-46	
	Görüşme saatleri Office Hours	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.)					
Ders Materyalleri Course Materials	Zorunlu Mandatory						
	Önerilen Recommended	<ul style="list-style-type: none"> Kotler, P. T., & Armstrong, G. (2017). Principles of Marketing, Global Edition (Vol. 17th). Armstrong, G. M., Kotler, P., Buchwitz, L. A., Trifts, V., & Gaudet, D. (2016). Marketing: An Introduction, Sixth Canadian Edition. 					

Diğer Other	Akademik Dürüstlük Scholastic Honesty	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. Herhangi 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.
	Engelli Öğrenciler Students with Disabilities	Engelli öğrencilere belirli sınırlar dahilinde yardım sağlanır. Students with disabilities are provided with assistance within certain limits.
	Güvenlik Konuları Safety Issues	
	Esneklik Flexibility	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:-