

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	Turizm İşletmeciliği Lisans (İngilizce) Tourism Management - Undergraduate (English)		Seçmeli Elective	
Ders Kodu Course Code	TRM 3054			
Ders Adı Course Name	Dijital Pazarlama Digital Marketing			
Öğretim dili Language of Instruction	İngilizce English	Ders Türü Type of Course	Teorik Theoretical	
Ders Seviyesi Level of Course	Lisans Undergraduate	AKTS ECTS	3	
Haftalık Ders Saati Hours per Week	1 saat teorik, 1 saat uygulama 1 hour theory, 1 hour application			
Notlandırma Türü Grading Mode	Harf Notu Letter Grade			
Ön koşul/lar Pre-requisites	Pazarlamaya Giriş Introduction to Marketing			
Yan koşul/lar Co-requisites	Hizmet Pazarlaması Service Marketing			
Kayıt Kısıtlaması Registration Restriction	Sadece Turizm Fakültesi öğrencileri Only School of Tourism students			
Dersin Amacı Educational Objective	Dersin amacı, öğrencilerin dijital pazarlama, içeriği, sosyal medya, SEO, dijital pazarlama stratejileri vb. konularda bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır. The main purpose of the course is to enable students to develop a comprehensive understanding of digital marketing, its content, social media channels, SEO, digital marketing strategies etc.			
Ders İçeriği Course Description	Bu ders, temel pazarlama bilgi ve becerilerine sahip lisans öğrencileri için ileri düzeyde bir pazarlama dersidir. Ders kapsamında, çeşitli dijital kanallar aracılığıyla satın alma sürecinde müşteri motivasyonunu anlamada müşteri odaklı olmanın oynadığı bütüncü rol vurgulanacaktır. Konaklama sektörü ile ilgili özel örnekler verilecektir. This is an advanced marketing course for undergraduate students who have fundamental knowledge and skills of marketing. The course will highlight the integral role customer-centricity plays in understanding the motivations of the customer in the buying process via various digital channels. Specific examples will be given concerning the hospitality sector.			
Öğrenim Çıktıları Learning Outcomes	ÖÇ/LO 1	Dijital pazarlamanın ve bileşenlerinin anlaşılması Understanding digital marketing and its components		
	ÖÇ/LO 2	Canva / Visme gibi tasarım programlarının kullanılması Using design programs such as Canva or Visme		
	ÖÇ/LO 3	Sosyal Medya ve ilgili uygulamaların anlaşılması Understanding social media and its applications		
	ÖÇ/LO 4	Bir işletmenin tanıtımı için kullanılacak dijital pazarlama planlarının oluşturulması Planning and creating designs to be used to promote a business		
	ÖÇ/LO 5			

II. BÖLÜM (Fakülte Kurulu Onayı)

PART II (Faculty Board Approval)

Temel Çıktılar (Üniversite Genelinde) Basic Outcomes (University-wide)	PROGRAM ÇIKTILARI					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	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 PO3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi. 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					
PÇ4 PO4	Proje yönetimi, risk yönetimi, yenilikçilik ve değişiklik yönetimi, girişimcilik, ve sürdürülebilir kalkınma hakkında bilgi. Knowledge of project management, risk management, innovation and change management, entrepreneurship, and sustainable development.				x					

	PÇ5 PO5	Sektörler hakkında farkındalık ve iş planı hazırlama becerisi . Awareness of sectors and ability to prepare a business plan.					x	
	PÇ6 PO6	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci ve etik ilkelerine uygun davranma. Understanding of professional and ethical responsibility and demonstrating ethical behavior.					x	
Fakülte/YO Çıktıları Faculty Specific Outcomes	PÇ7 PO7	Bilgiyi etkin bir şekilde kavramsallaştırma, uygulama, analiz etme, sentezleme ve değerlendirme becerisine sahiptir (Eleştirel Düşünme); Ability to conceptualize, apply, analyze, synthesize and evaluate information effectively (Critical Thinking);					x	
	PÇ8 PO8	Yenilikçi fikir ve ürünleri yaratıcılıkla üretebilir (Yaratıcılık); Ability to produce innovative ideas and products with creativity (Creativity);	x	x	x		x	
	PÇ9 PO9	Liderlik, girişimcilik ve kendi kendini yönlendirme becerilerine sahiptir (Liderlik ve Girişimcilik); Gains leadership, entrepreneurship and self-direction skills (Leadership and Entrepreneurship);					x	
	PÇ10 PO10	Etik değer ve ilkeleri önemser; mesleki ve toplumsal yaşamda bunlara uygun davranır (Etik Davranış); Awareness about ethical values and principles; behaves accordingly in professional and social life (Ethical Behavior);					x	
	PÇ11 PO11	Bilgi gereksinimini anlar, tanımlar ve bu bilgiye ulaşır; bilgiyi etkili bir şekilde kullanıp başkalarıyla paylaşır (Bilgi Okuryazarlığı) Understands, defines and accesses information needs; use and share information effectively with others (Information Literacy)		x	x		x	
	PÇ12 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). 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).	x	x	x		x	
	Program Çıktıları Discipline Specific Outcomes (program)	PÇ13 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. 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.	x	x	x		x
PÇ14 PO14		Edindiği teorik bilgiyi, uygulamada kullanabilir, ve karşılaştığı olayları bu çerçevede yorumlayabilir. Use the acquired theoretical knowledge in practice and interpret the events she/he encounters within this framework.			x		x	
PÇ15 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. 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.					x	
PÇ16 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. 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.					x	
PÇ17 PO17		Mesleki etik ve mesleki sorumluluk bilincine sahip olarak, insana ve çevreye karşı duyarlı davranarak, sürdürülebilir iş modelleri geliştirebilir. Develop sustainable business models by being sensitive to people and the environment, with a sense of professional ethics and professional responsibility.					x	
PÇ18		Turizm sektöründeki paydaşları (turistler, oteller, restoranlar, acenteler, tur operatörleri, tedarikçiler, rakipler vb.) tanıır, 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.						
------	---	--	--	--	--	--	--

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

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	Konu No #Subjects	Hafta Week	Konu Subject	ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
	K/S 1	1	Giriş: Ders içeriğinin paylaşılması Introduction: Sharing course content	D1-3				
	K/S 2	2	Introduction to Digital Marketing Dijital Pazarlamaya Giriş		D1-3			
	K/S 3	3	Online Advertising and Affiliate Marketing Çevrimiçi Reklamcılık ve Satış Ortaklığı Pazarlaması		D1-3			
	K/S 4	4	Search Engine Marketing and Optimization (SEO). Arama Motorları ve Optimizasyonu		D1-3			
	K/S 5	5	Tıklama başına ödeme reklamı Pay per click advertising		D1-3			
	K/S 6	6	Web Sitesi Tasarımı ve Dijital Pazarlama Website Design & Digital Marketing			D1-3		
	K/S 7	7	Dijital Pazarlama Stratejileri ve Planlaması Digital Marketing Strategies & Planning			D1-3		
	K/S 8	8	Ara sınav Midterm Exam	D1	D1	D1		
	K/S 9	9	Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama Social Media and Digital Marketing		D2-3		D2-3	
	K/S 10	10	Kitle kaynak kullanımı ve dijital pazarlama Crowdsourcing and Digital Media		D2-3		D2-3	
	K/S 11	11	Viral Pazarlama Viral Marketing			D2-3	D2-3	
	K/S 12	12	Online Saygınlık ve Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Online Reputation and Customer Relations Management (CRM).			D2-3	D2-3	
	K/S 13	13	Mobil Pazarlama Mobile Marketing		D2-3		D2-3	
	K/S 14	14	Proje sunumları Project Presentations		D2-3		D2-3	
		Dönem Sonu Sınavı Final Exam	D3	D3	D3	D3		

Öğrenim Değerlendirme Metodları, Ders Notuna Etki Ağırlıkları, Uygulama ve Telif Kuralları Assessment Methods, Weight in Course Grade, Implementation and Make-Up Rules	No	Tür Type	Ağırlık Weight	Uygulama Kuralı Implementation Rule	Telif Kuralı Make-Up Rule
	D1	Ara Sınav Midterm Exam	30%	Yüz yüze Face to face	Öğrenci, okul yönetmeliğine göre kabul edilebilir meşru bir belge sağlıyorsa telif sınavı yapılacaktır. A make-up exam will be given if the student provides a legitimate document acceptable according to school regulations.
	D2	Proje Project	30%	Yüz yüze Face to face	
	D3	Final Sınavı Final Exam	40%	Yüz yüze Face to face	
	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 karşılaşılabilecek 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		

No	Tür Method	Açıklama Explanation	Saat Hours
----	---------------	-------------------------	---------------

Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor			
1	Sınıf Dersi Lecture	1 saat/hafta 1 hours/week	14
2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture		
3	Problem Dersi Recitation		
4	Laboratuvar Laboratory		
5	Uygulama Practical	1 saat/hafta 1 hours/week	14
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	20
8	Ödev Assignment		
9	Quizler Quizzes		
10	Proje Project	Ara sınavdan sonra yapılan proje çalışması Project application after midterm exam	15
11	Final Sınavı Final Exam	Uygulama Application	20
12	Ofis Saati Office Hours		10
TOPLAM / TOTAL			93

IV. BÖLÜM
IV. PART

Öğretim Elemanı Instructor	İsim Soyisim Name Surname	Dr.Gözdegül Başer		
	E-posta E-mail	gozdegul.baser@antalya.edu.tr	Ofis Office	B2-43
	Görüşme saatleri Office Hours	2 saat/hafta (Öğretim üyesinin haftalık ders programına göre belirlenir ve dönem başında ilan edilir.) 2 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			
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 kullanmayıda 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.		
	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:-