

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 333		
Ders Adı Course Name	Gelir Yönetimi Revenue Management		
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		
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 ve Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümlerine açılmaktadır. Available to Tourism Management and Gastronomy and Culinary Arts departments.		
Dersin Amacı Educational Objective	<p>Konaklama ve turizm yöneticileri, nispeten sabit bir ürün arzının ve değişen tüketici talebinin satışına bağlı olarak, firma gelirlerinin maliyet etkin bir şekilde nasıl maksimize edileceğine ilişkin stratejik ve proaktif kararlar almaktan sorumludur. Yöneticiler, hizmet tabanlı bir ürünün zamana duyarlı veya çabuk bozulan doğası nedeniyle konaklama endüstrisindeki temel ürün gelir maksimizasyonuna kritik önem vermelidir. Bu tür mali değerlendirme, amacın maksimum gelir elde etmek olduğu firmanın gelir yönetimi sistemi içinde bulunur..</p> <p>Hospitality and tourism managers are responsible for making strategic and proactive decisions regarding how to maximize firm revenues in a cost-efficient way that are dependent upon the sale of a relatively fixed product supply and varying consumer demand. Managers must dedicate critical attention to core product revenue maximization in the hospitality industry due to the time-sensitive, or perishable nature of a service-based product. Such financial assessment is captured within the firm's revenue management system, where the goal is to generate maximum revenue.</p>		
Ders İçeriği Course Description	Bu ders, konaklama endüstrisindeki gelir yönetimi ile ilgili taktikler, sorunlar ve eğilimler hakkındadır. This course is a survey of revenue management related tactics, issues, and trends in the hospitality industry		
Öğrenim Çıktıları Learning Outcomes	ÖÇ/LO 1	Gelir yönetiminin tarihsel perspektiften çağdaş uygulamalara nasıl çalıştığını anlamak Understand how revenue management works from historical perspective to contemporary applications.	
	ÖÇ/LO 2	Değer ve fiyat kavramlarını, stratejik fiyatlandırmayı, farklı fiyatlandırmayı, müşteri özelliklerini, dağıtım kanallarını anlamak Understand value and price concepts, strategic pricing, differential pricing, customer characteristics, distribution channels	
	ÖÇ/LO 3	Gelir yönetiminin terminolojisini ve temel performans göstergelerini öğrenmek. Bir konaklama ve turizm işletmesinin yönetiminde yer alan temel iş kavramlarını (mevsimsellik, arz ve talep, döviz kurları ekonomik etkiler, maliyet analizi, fiyatlandırma) açıklayabilmek Learn terminology and key performance indicators of Revenue management, Explain key business concepts – seasonality, supply and demand, foreign exchange rates economic impacts, cost analysis, pricing– involved in managing a hospitality and tourism enterprise	
	ÖÇ/LO 4	Arz kısıtlamalarını anlamak. Mevcut, geçmiş ve gelecekte beklenen değişikliklere dayalı talep ve gelir tahminleri yapmak Understand supply constraints and develop demand and revenue forecasts based on current and past data as well as expected changes in the future	
	ÖÇ/LO 5	Bir otelin bilgi formunu yorumlamak. Kontenjan sözleşmesindeki gelir çarpanlarını anlamak ve belirli örnek olay incelemelerinin gelir yönetimi performansını ölçmek için gelir yönetimi metriklerini kullanmak Interpret fact sheet of a hotel. Understand multipliers of revenue in allotment contract and use revenue management metrics to measure revenue management performance of given case studies	

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		x

Temel Çıktılar (Üniversite Genelinde) Basic Outcomes (University-wide)	PÇ2	Hem bireysel hem de disiplin içi ve çok disiplinli takımlarda etkin biçimde çalışabilme becerisi.	X	X		X	
	PO2	Ability to work individually, and in intra-disciplinary and multi-disciplinary teams.					
	PÇ3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojideki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi.	X	x	X		X
	PO3	Recognition of the need for life-long learning and ability to access information , follow developments in science and technology, and continually reinvent oneself.					
	PÇ4	Proje yönetimi , risk yönetimi, yenilikçilik ve değişiklik yönetimi, girişimcilik, ve sürdürülebilir kalkınma hakkında bilgi.	X	X	X	X	x
	PO4	Knowledge of project management, risk management, innovation and change management, entrepreneurship, and sustainable development.					
PÇ5	Sektörler hakkında farkındalık ve iş planı hazırlama becerisi .				x	x	
PO5	Awareness of sectors and ability to prepare a business plan.						
PÇ6	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci ve etik ilkelerine uygun davranma.		x		X		
PO6	Understanding of professional and ethical responsibility and demonstrating ethical behavior.						
Fakülte/YO Çıktıları Faculty Specific Outcomes	PÇ7	Bilgiyi etkin bir şekilde kavramsallaştırma, uygulama, analiz etme, sentezleme ve değerlendirme becerisine sahiptir (Eleştirel Düşünme);	X	X	X	X	X
	PO7	Ability to conceptualize, apply, analyze, synthesize and evaluate information effectively (Critical Thinking);					
	PÇ8	Yenilikçi fikir ve ürünleri yaratıcılıkla üretebilir (Yaratıcılık);		X	X		X
	PO8	Ability to produce innovative ideas and products with creativity (Creativity);					
	PÇ9	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);					
PÇ10	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);						
PÇ11	Bilgi gereksinimini anlar, tanımlar ve bu bilgiye ulaşır; bilgiyi etkili bir şekilde kullanıp başkalarıyla paylaşır (Bilgi Okuryazarlığı)	X	X	X	X	X	
PO11	Understands, defines and accesses information needs; use and share information effectively with others (Information Literacy)						
PÇ12	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		
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	PÇ13	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	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.					
	PÇ14	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.					
	PÇ15	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	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.						

Discipline Specific Outcomes (program)

PC16	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	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.	X	X				
PO17	Develop sustainable business models by being sensitive to people and the environment, with a sense of professional ethics and professional responsibility.						
PC18	Turizm sektöründeki paydaşları (turistler, oteller, restoranlar, acenteler, tur operatörleri, tedarikçiler, rakipler vb.) tanı, bu paydaşlar arasındaki ilişkiyi, sektörel dinamikleri ve gelişmeleri anlayabilir.	X	X	X			
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	Hafta	Konu	ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
	K/S 1	1	Bölüm 0 - Giriş Ch 0 - Introduction	D1-D2	D1-D2	D1-D2		
	K/S 2	2	Bölüm 1 - Gelir Yönetimine Giriş Ch 1 - Introduction to Revenue Management	D1-D2- D3	D1-D2- D3	D1-D2- D3		
	K/S 3	3	Bölüm 2 – RM'nin tarihi, bugünü ve geleceği Ch 2 – History, today and future of RM	D1	D1	D1		
	K/S 4	4	Bölüm 3 – Müşteriyi Anlamak Ch 3 – Understanding the Customer	D1-D2- D3	D1-D2- D3	D1-D2- D3		
	K/S 5	5	Bölüm 4 – Prive vs Değer Ch 4 – Prive vs Value	D1-D2- D3	D1-D2- D3	D1-D2- D3		
	K/S 6	6	Bölüm 5 - Pazar Bölümlendirmesi ve Seçimi Ch 5 - Market Segmentation and Selection	D1-D2- D3	D1-D2- D3	D1-D2- D3		
	K/S 7	7	Ara Sınav Midterm	D1	D1	D1	D1	D1
	K/S 8	8	DLE 2 sınıf içi tartışma DLE 2 inclass discussion	D3	D3	D3	D3	
	K/S 9	9	Bölüm 6 - Dijital çağ perspektifi Ch 6 - Digital age perspective	D1-D4	D1-D4	D1-D4	D1-D4	D1-D4
	K/S 10	10	Bölüm 7 – Ekonomik çevre Ch 7 – Economic environment	D4	D4	D4	D4	D4
	K/S 11	11	Bölüm 8 – Gelir Yönetimi ve Pazarlamayı Birleştirme Ch 8 – Integraing Revenue Management And Marketing	D4	D4	D4	D4	D4
	K/S 12	12	Bölüm 9 - Otel gelir yönetimi Ch 9 - Hotel revenue management	D4	D4	D4	D4	D4
	K/S 13	13	Bölüm 10 – Envanter, fiyatlar, rezervasyonlar ve dağıtım kanallarının yönetimi Ch 10 – Managing inventory, prices, reservations and distribution channels		D4	D4	D4	D4
	K/S 14	14	Bölüm 11 – Paket turizm Ch 11 – Package tourism		D4	D4	D4	D4
		Dönem Sonu Sınavı Final Exam	D4	D4	D4	D4	D4	
Öğrenim Değerlendirme Metodları, Ders Notuna Etki Ağırlıkları, Uygulama ve Telafi Kuralları	No	Tür	Ağırlık	Uygulama Kuralı			Telafi Kuralı	
	D1	Ara Sınav Midterm Exam	40%	Açık uçlu, Çoktan Seçmeli, Doğru- Yanlış, Eşleştirme vb. Open ended, Multiple Choice, True- False, Matching			Öğrenci, okul yönetmeliğine göre kabul edilebilir meşru bir belge sağlıyorsa telafi sınavı ılacaktır.	
	D2	1. ödev DLE 1	5%	Word Dosyası Word file				

Assessment Methods, Weight in Course Grade, Implementation and Make-Up Rules	D4	3. ödev DLE 2	5%	Word Dosyası Word file	A make-up exam will be given if the student provides a legitimate document acceptable according to school regulations.		
	D5	Final Sınavı Final Exam	50%	Açık uçlu, Çoktan Seçmeli, Doğru-Yanlış, Eşleştirme vb. Open ended, Multiple Choice, True-False, Matching			
	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 ARALIK GRADE MARKS	HARF NOTU ARALIK GRADE 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 Yüklü Teaching Methods, Student Work Load	No	Tür Method	İklama	Explanation	Saat	Hours	
	Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor						
	1	Sınıf Dersi Lecture	14 hafta x 2 ders x 1,5 saat 14 weeks x 2 lessons x 1,5 hour			42	
	2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture	14 hafta x 1 ders x 2 saat 14 weeks x 1 lesson x 2 hours			28	
	3	Problem Dersi Recitation					
	4	Laboratuvar Laboratory					
	5	Uygulama Practical	14 hafta x 1 saat ders öncesi hazırlık 14 weeks x 1 hour pre class preparation			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			10	
	8	Ödev Assignment	Yemek tariflerini derleme ve maliyetlendirme çalışması recipe collection, conversion, costing excersizes			14	
	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	Ders Tekrarı Review	Haftalık ders öncesi yapılan çalışmalar Weekly pre-class studies (14 weeks x 2 lessons x 1 hours pre class)			28	
	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			20	
12	Ofis Saati Office Hours	1 saat/hafta 1 hour/week			14		
					TOPLAM / TOTAL	170	
IV. BÖLÜM IV. PART							
Öğretim Elemanı Instructor	İsim Soyisim Name Surname	Demet Ceylan					
	E-posta E-mail	demet.ceylan@antalya.edu.tr			Ofis Office	B2-56	
	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	Kimberly A Tranter; Trevor Stuart-Hill; Juston Parker [2014] An introduction to revenue management for the hospitality industry : principles and practices for the real world. Essex : Pearson, ISBN 10:1-292-02715-0, ISBN 13: 978-1-292-02715-9 Kelly A. McGuire, [2016] Hotel Pricing in a Social World Driving Value in the Digital Economy. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey and Canada, ISBN 978-1-119-12996-7 (cloth); ISBN 978-1-119-19241-1 (epdf); ISBN 978-1-119-19240-4 (epub); ISBN 978-1-119-16228-5 (obook)					

	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 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:-