

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 4056					
Ders Adı Course Name	Restoran Operasyonu ve Girişimcilik Restaurant Operations and Entrepreneurship					
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	2					
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	İngilizce eğitim veren tüm bölümlere açılmaktadır. Available to all departments providing education in English.					
Dersin Amacı Educational Objective	Dersin amacı, öğrencilerin bir restoranda yürütülen operasyonlarla ilgili bilgi sahibi olması ve bir restoranın girişimcilik sürecindeki iş planını oluşturabilecek donanıma sahip olmasıdır. The aim of the course is for students to have knowledge about the operations carried out in a restaurant and to be equipped to create the business plan of a restaurant as an entrepreneur.					
Ders İçeriği Course Description	Bu kurs, restoran yönetimi hakkında sistematik bir anlayış ve girişimciler için bir başlangıç kılavuzu sunar. Derste restoranların yönetim doğası, çalışanların görev tanımları, bir restoranda çalışanların motivasyonu ve değerlendirilmesi vurgulanmaktadır. Yönetim yaklaşımları, farklı restoran türlerinin müşteri profilleri, hizmet başarısızlığı ve müşteri memnuniyeti ders kapsamındaki diğer konulardır. Her öğrenci aynı zamanda bir restoranın müşterisi olduğundan, vaka çalışmaları ve tartışma sorularının öğrencilerin günlük yaşamdaki deneyimlerini ortaya koyması beklenir. Bir restoranın işleyişi anlatıldıktan sonra, öğrencilerden yenilikçi bir restoranın iş modelini tasarlamaları istenmektedir. This course offers a systematic understanding of restaurant management and a start-up guide for entrepreneurs. Accordingly, management nature of restaurants, job descriptions of employees, motivation and evaluation of employees in a restaurant are the emphasis of the course. Management approaches, customer profiles of different types of restaurants, service failure and customer satisfaction are other subjects involved in the course. Case studies and discussion questions are expected to reveal the experiences of students from everyday life, since every student is also a customer of some restaurant. After understanding previously stated topics of a restaurant, students will be asked to design a business model of an innovative restaurant.					
Öğrenim Çıktıları Learning Outcomes	ÖÇ/LO 1	Restoran türlerinin, restoran türlerine göre yönetim tarzı, konsept, teknoloji, menü, müşteri profili ve yer seçim gibi farklılıklarının anlaşılması Understanding the differences between restaurant types, such as management style, concept, technology, menu, customer profile and location selection.				
	ÖÇ/LO 2	Yönetim sürecinde müşteri memnuniyeti ve çalışan memnuniyetinin sağlanması konusunun anlaşılması, olası sorunlar karşısında atılacak adımlara yönelik öngörü sahibi olunması Understanding the issue of ensuring customer satisfaction and employee satisfaction in the management process, having foresight about the steps to be taken in the face of possible problems				
	ÖÇ/LO 3	Restoran rekabet sürecinin anlaşılması, rekabet avantajı elde etmek için uygulanabilecek yöntemler, pazarlama süreçlerinin anlaşılması. Understanding the restaurant competition process, methods that can be applied to gain competitive advantage, understanding the marketing processes.				
	ÖÇ/LO 4	Yenilikçi bir restoran fikri geliştirilmesi ve iş planının hayata geçirilmesi Developing an innovative restaurant idea and implementing the business plan				
	ÖÇ/LO 5					
II. BÖLÜM (Fakülte Kurulu Onayı) PART II (Faculty Board Approval)						
PROGRAM ÇIKTILARI		ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
PÇ1	Türkçe ve İngilizce sözlü, yazılı ve görsel yöntemlerle etkin iletişim kurma rapor yazma ve sunum yapma becerisi.				x	
PO1	Ability to communicate effectively and write and present a report in Turkish and English.					

Temel Çıktılar (Üniversite Genelinde) Basic Outcomes (University-wide)	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	
	PÇ3 PO3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojideki 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		X
	PÇ5 PO5	Sektörler hakkında farkındalık ve iş planı hazırlama becerisi. Awareness of sectors and ability to prepare a business plan.	X	X	X			
	PÇ6 PO6	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci ve etik ilkelerine uygun davranma. Understanding of professional and ethical responsibility and demonstrating ethical behavior.		X	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	
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	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	
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	
	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	
	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	X		X	
	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.	v	v	v		v	

Program Çıktıları Discipline Specific Outcomes (program)	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.	^	^	^	^	
	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. 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	x	x	x	
	PO16						
	PC17	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	x		
PO17							
PC18	Turizm sektöründeki paydaşları (turistler, oteller, restoranlar, acenteler, tur operatörleri, tedarikçiler, rakipler vb.) tanıyarak, bu paydaşlar arasındaki ilişkiyi, sektörel dinamikleri ve gelişmeleri anlayabilir. 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			
PO18							

**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: Sharing course content	D1-4	D1-4	D1-4	D1-4
K/S 2		2	Hizmet ve ürün kavramı, kalite ve sürdürülebilirlik Service and product concept, quality and sustainability	D1-4				
K/S 3		3	Restoran türleri ve türler arasındaki farklar Types of restaurants and differences between	D1-4				
K/S 4		3	Yenilikçi restoran örnekleri ve hedef kitle Innovative restaurant examples and target audience	D1-4			D1-4	
K/S 5		4	Müşteri memnuniyeti Customer Satisfaction		D1-4			
K/S 6		5	Ürün yönetimi, masa düzeni, menü planlama Product management, Table etiquettes, menu planning	D1-4				
K/S 7		5	Restoran Pazarlama Faaliyetleri Restaurant Marketing Activities		D1-4			
K/S 8		5	Restoranlarda teknolojinin kullanım alanları Usage of Technology in Restaurants	D1-4	D1-4	D1-4		
K/S 9		6,7	Restoran insan kaynakları, görev tanımları, çalışan motivasyonu Human resources, job descriptions and employee motivation in restaurants			D1-4		
		8	Ara Sınav Midterm Exam	D1	D1	D1		
K/S 10		9	İş Planı: Fikir geliştirme yöntemleri Business Plan: Idea development strategy	D3,4			D3,4	
K/S 11		10	İş Planı: Rakip analizi Business Plan: Competitors Analysis			D3,4	D3,4	
K/S 12		10	İş Planı: Yer Belirleme Business Plan: Setting the Location			D3,4	D3,4	
K/S 13		11	İş Planı: Menü planlama, maliyet ve fiyat belirleme Business Plan: Menu Planning, cost & price				D3,4	
K/S 14		12	İş Planı: İnsan Kaynakları Business Plan: Human Resources		D3,4		D3,4	
K/S 15	13	İş Planı: Finansal Analiz Business Plan: Financial Analysis	D3,4	D3,4	D3,4	D3,4		

	14	Ödev: İş Planı Sunumu Assignment: Business Plan Presentation	D3,4	D3,4	D3,4	D3,4	
		Dönem Sonu Sınavı Final Exam	D4	D4	D4	D4	
Öğretim 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	25%	Açık Uçlu Open-ended		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	Kısa Sınavların Ortalaması (Quiz) Average of Quizzes	5%	Test, Çoktan Seçmeli, Doğru-Yanlış, Eşleştirme vb. Multiple Choice, True-False, Matching			
	D3	Ödev - İş Planı Assignment - Business Plan	20%	İş Planı Business Plan			
	D4	Final Sınavı Final Exam	50%	Açık Uçlu Open-ended			
TOPLAM / SUM			100%				
Öğretim 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	HARF NOTU	ARALIK
				GRADE	MARKS	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 Yüğü Teaching Methods, Student Work Load	No	Tür Method	Açıklama Explanation				Saat Hours
	Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor						
	1	Sıf Dersi Lecture	2 saat/hafta 2 hours/week				24
	2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture					
	3	Problem Dersi Recitation	Öğrencinin edindiği bilgiyi uygulamasına olanak sağlayan vaka çalışmalarını içerir. Includes case studies that allow the student to apply the acquired knowledge.				5
	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				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				20	
12	Ofis Saati Office Hours	Dersten sonra isteyen öğrencilerin katıldığı, anlaşılmayan konuların tekrar edildiği süre (1 saat/hafta) Time needed to repeat the subjects that are not understood with the voluntary participation of students (1 hour/week)				12	
TOPLAM / TOTAL						91	
IV. BÖLÜM IV. PART							

Öğretim Elemanı Instructor	İsim Soyisim Name Surname	Dr. E. Evla Mutlu		
	E-posta E-mail	evla.mutlu@antalya.edu.tr	Ofis Office	B2-42
	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"> •The restaurant: from concept to operation / John R. Walker ,1944 (Library location: TX 911.3 .M27 W352 2014) •Increasing restaurant sales : boost your sales & profits by selling more appetizers, desserts, & side items / Granberg, B. J. (Library location: TX 911.3 .M3 G72 2003) •Buying & selling a restaurant business, for maximum profit / Lynda Andrews. (Library location: TX 911.3 .V34 A53 2003) •Restaurant marketing and advertising : for just a few dollars a day / Jorgensen, Amy S. (Library location: TX 911.3 .M3 J67 2003) •Restaurant operations management: principles and practices / Jack D. Ninemeier , David K. Hayes. (Library location: TX 911.3 .M27 N566 2006) •Restaurant marketing for owners and managers / Shock, Patti J., John T. Bowen, John M. Stefanelli. (Library location: TX 911.3 .M3 S55 2004) 		
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. 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:-