

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 2005		
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		
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 ile Gastronomi ve Mutfak Sanatları öğrencilerine açılmaktadır. Available to Tourism Management and Gastronomy & Culinary Arts 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		ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
Temel Çıktılar (Üniversite Genelinde)	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
	PÇ3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojideki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi.	x	x	x	x

(UNIVERSİTE GENELİNE)							
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.					
	PÇ4	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
	PÇ5	Sektörler hakkında farkındalık ve iş planı hazırlama becerisi .	X	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	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
	PO7	Ability to conceptualize, apply, analyze, synthesize and evaluate information effectively (Critical Thinking);					
	PÇ8	Yenilikçi fikir ve ürünleri yaratıcılıkla üretebilir (Yaratıcılık);				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	
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			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).						
PÇ13	Turizm işletmeciliği ile ilgili kavramlar, kuramlar, ilkeler ve olgular ile ilgili kapsamlı ve sistemli bilgiye sahiptir.				X		
PO13	To have comprehensive and systematic knowledge of concepts, theories, principles and facts related to tourism management.						
PÇ14	İşletmecilik (finans-muhasebe, insan kaynakları yönetimi, pazarlama, araştırma-geliştirme vb.) ve yönetim (örgütlenme, planlama, koordinasyon, motivasyon, kontrol etme) bilgilerini turizm sektörüne uygulayabilir.	X	X			X	
PO14	Apply knowledge of business administration (finance-accounting, human resources management, marketing, research and development, etc.) and management (organising, planning, coordinating, motivating, controlling) to the tourism sector.						
PÇ15	Turizm sektöründeki paydaşları (turistler, oteller, restoranlar, acenteler, tur operatörleri, tedarikçiler, rakipler vb.) tanıır, bu paydaşlar arasındaki ilişkiyi, sektörel dinamikleri ve gelişmeleri anlayıp uyum sağlayabilir.				X	X	
PO15	Recognise the stakeholders in the tourism sector (tourists, hotels, restaurants, agencies, tour operators, suppliers, competitors, etc.), understand and adapt to the relationship between these stakeholders, sectoral dynamics and developments.						

**Program Çıktıları
Discipline Specific
Outcomes (program)**

PÇ16	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. □				
PO16	To be able to communicate effectively by mastering written and oral communication tools, to be able to create the necessary presentations/posters/reports etc., to be able to express himself/herself in at least two different languages.				
PÇ17	Farklı kültürleri tanı; dünyadaki ve Türkiye'deki turistik değerleri ve kültürel miras unsurlarını bilir.				
PO17	Recognises different cultures; knows the touristic values and cultural heritage elements in the world and in Türkiye				
PÇ18	Turizm işletmeciliği ile ilgili teknolojik (bilgisayar yazılımlarını, otomasyon sistemlerini ve bilişim teknolojilerini) ve mesleki gelişmeleri takip eder, değişimleri işletmesine uyarlar ve bu gelişmelere göre bilgi, beceri ve yetkinliklerini artırır.				
PO18	Follows technological (computer software, automation systems and information technologies) and professional developments related to tourism management, adapts the changes to the business and increases knowledge, skills and competences according to these developments.				
PÇ19	Görev yaptığı işletme içerisinde takım çalışması yapar, işletmenin paydaşları ile iş birliğini geliştirir ve işletmenin toplumu etkileyen boyutlarında (ekonomik, sosyal, çevresel, kültürel) bilgi ve bilince sahip olur.				
PO19	To be able to work in a team within the business, to develop co-operation with the stakeholders of the business and to have knowledge and awareness in the dimensions of the business that affect the society (economic, social, environmental, cultural).				
PÇ20	Mesleki etik ve mesleki sorumluluk bilincine sahip olarak, misafirlerin özel hayatına, kişisel güvenliğe, kültürel farklılığa ve çevreye karşı duyarlı davranarak gerekli hassasiyeti gösterir.				
PO20	Demonstrates the necessary sensitivity to the private life of the guests, personal safety, cultural diversity and the environment by being aware of professional ethics and professional responsibility.				
PÇ21	Turizm işletmeciliği alanında bilimsel araştırma bilgi ve yeteneğine sahip olur ve uygulanabilecek araştırma yöntemlerini kullanarak turizm işletmelerinin hizmet üretim süreçlerini çözümler, olası problemleri tanımlar, alternatif çözümleri tasarlar ve çözümleri planlar, uygular ve denetler.				
PO21	To have the knowledge and ability of scientific research in the field of tourism management and to analyse the service production processes of tourism enterprises by using research methods that can be applied, to identify possible problems, to design alternative solutions and to plan, implement and supervise solutions.				
PÇ22	Mesleği ile ilgili mevzuatı (yasa, yönetmelik, genelge vb.), temel değer ve ilkeleri izleyerek bunlara uygun davranır; iş güvenliği, işçi sağlığı, sosyal güvenlik hakları, kalite kontrol ve yönetimi ile doğal çevrenin korunması ve sürdürülebilirlik konularında yeterli bilgi ve bilince sahip olur.				
PO22	Acts in accordance with the legislation (laws, regulations, circulars, etc.), basic values and principles related to the profession; has sufficient knowledge and awareness about occupational safety, occupational health, social security rights, quality control and management, protection of the natural environment and sustainability.			X	
PÇ23	Turizm sektöründeki güncel sorunların kaynağını eleştirici düşünceyle belirleyebilir ve karşılaşılabilecek olası sorunlara bireysel veya ekip olarak yaratıcı ve yenilikçi çözüm önerileri geliştirir.				
PO23	To be able to identify the source of current problems in the tourism sector with critical thinking and develop creative and innovative solutions to possible problems that may be encountered individually or as a team.			X	
PÇ24	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

	PO24	Being aware of the need for lifelong learning and development, can access the necessary resources, interpret the information obtained from the sources and evaluate the acquired knowledge with basic quantitative and qualitative methods.				
--	------	---	--	--	--	--

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: 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 Telafi Kuralları Assessment Methods, Weight in Course Grade, Implementation and Make-	No	Tür Type	Ağırlık Weight	Uygulama Kuralı Implementation Rule	Telafi 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 telafi sınavı yapılacaktır.
	D2	Final Sınavı Final Exam	60%	Açık uçlu, Çoktan Seçmeli, Doğru-Yanlış Open ended, multiple choice, true-false	
TOPLAM / SUM				100%	

Öğrenim Çıktılarının Kazanılmasının Kanıtı	Öğrenciler öğrendiklerini, sınıf tartışmalarında, sınavlarda ve quizlerle göstermektedir. Ayrıca verilen ödevle, öğrencinin derste öğrendiği teorik bilgi ile, sahada karşılaşılabilecek olayları yorumlaması istenilmektedir.
Evidence of Achievement of Learning Outcomes	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		

No	Tür Method	Açıklama Explanation	Saat Hours
Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor			

Öğretim Metodları, Tahmini Öğrenci Yüğü Teaching Methods, Student Work Load	1	Sımf 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	15
	8	Ders Öncesi Hazırlık Preparation for the Course		14
	9	Ödev Assignment		
	10	Ders Tekrarı Review	Haftalık ders öncesi yapılan çalışmalar (2 saat/hafta) Weekly pre-class studies (2 hour/week)	24
	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	35
12	Ofis Saati Office Hours	2 saat/hafta 2 hours/week	25	
			TOPLAM / TOTAL	149

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 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.		