



## YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

**Okul/Fakülte:** TURİZM VE OTEL İŞLETMECİLİĞİ YÜKSEKOKULU

**Bölüm/Program:** TURİZM VE OTEL İŞLETMECİLİĞİ - İNGİLİZCE

<b>Ders Dili:</b>	English	<b>Ders Kodu:</b>	THM328
<b>Ders Türkçe İsmi:</b>	TURİZM PAZARLAMASI		
<b>Ders İngilizce İsmi:</b>	HOSPITALITY MARKETING		
<b>Dersi Verecek:</b>	Öğrt. Gör Mahlagha DARVISH		
<b>Dersin Türü:</b>	ZORUNLU	<b>Dersin Seviyesi:</b>	LİSANS
<b>Yıl</b>	3	<b>Semester</b>	6
<b>Ders Kredisi:</b>	3	<b>AKTS Kredisi:</b>	6
<b>Teori(saat/hafta):</b>	3,00	<b>Uygulama(saat/hafta):</b>	1,00
		<b>Laboratuvar(saat/hafta):</b>	0,00
<b>Dersin İçeriği:</b>	The main aim of this course is to provide students with an understanding of how various concepts, facts, techniques, and models pertaining to the establishment and management of profitable customer relationships and strong brands to create brand equity, and the marketing practices of services in a socially responsible way in the tourism and recreation industry. This course also helps students how to prepare and present articles and/or various case studies of the tourism and recreation industry.		
<b>Öğrenme Kazanımları:</b>	İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek İlgili kavram/kuramları gerçek hayata/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek İlgili kavram/kuramların gerçek hayatta var olan uygulamalarını eleştirel olarak analiz edebilecek TURİZM PAZARLAMASI		
<b>Dersin Amaçları:</b>	Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek. Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak. Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek Yeniliği teşvik etmek Eleştirel düşünceyi geliştirmek		
<b>Öğrenci İş Yüğü:</b>	Ders saatleri Ara sınav Final sınavı Sunum(lar) Proje(ler)/makale(ler) için araştırma Proje yazımı Sınıf içi tartışma(lar) Kısa sınav(lar) Ödev(ler)		
<b>AKTS Formülü:</b>	160/25=6		

<b>Kaynaklar:</b>	book title: marketing for hospitality and tourism writer: philip Kotler; John T. Bowen; James C. Makens
<b>Değerlendirme:</b>	assignment & presentation = 20% quiz = 10% midterm exam = 30% final exam = 40%
<b>İşe Yerleştirme(Staj):</b>	
<b>Ön Koşul Ders Kodları:</b>	THM 243
<b>1. Hafta (19 – 23 Eylül)</b>	-Introduction
<b>2. Hafta (26 – 30 Eylül)</b>	-Marketing for hospitality and tourism
<b>3. Hafta (3 – 7 Ekim)</b>	-Service characteristics of hospitality and tourism marketing
<b>4. Hafta (10 – 14 Ekim)</b>	-Marketing Information Systems and Marketing Research
<b>5. Hafta (17 – 21 Ekim)</b>	-Designing and Managing Products
<b>6. Hafta (24 – 28 Ekim)</b>	-Designing and Managing Products (Continued)
<b>7. Hafta (31 - 4 Kasım)</b>	MID-TERM EXAM PERIOD
<b>8. Hafta (7 - 11 Kasım)</b>	Internal Marketing
<b>9. Hafta (14 – 18 Kasım)</b>	-Internal Marketing -Presentations
<b>10. Hafta (21 – 25 Kasım)</b>	Building Customer Loyalty through Quality
<b>11. Hafta (28 - 2 Aralık)</b>	-Pricing Products: Pricing Considerations, Approaches, and Strategy
<b>12. Hafta (5 – 9 Aralık)</b>	Distribution Channels - presentation
<b>13. Hafta (12 -16 Aralık)</b>	Promoting Products - presentation
<b>14. Hafta (19 - 23 Aralık)</b>	review - presentation
<b>15. Hafta (24 – 30 Aralık)</b>	FINAL EXAM WEEK
<b>16. Hafta</b>	FINAL EXAM WEEK
<b>17. Hafta</b>	
<b>18. Hafta</b>	
<b>19. Hafta</b>	
<b>20. Hafta</b>	
<b>21. Hafta</b>	
<b>22. Hafta</b>	
<b>23. Hafta</b>	
<b>24. Hafta</b>	
<b>25. Hafta</b>	
<b>26. Hafta</b>	
<b>27. Hafta</b>	
<b>28. Hafta</b>	