



T.C.
HARRAN ÜNİVERSİTESİ
DERS İZLENCE FORMU

Doküman No: FRM-0052
Revizyon No: 01
Yayın Tarihi: 05.11.2021
Revizyon Tarihi:
18.07.2022
Sayfa No: 1 / 2

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Mutfakta Tanıtım ve Satış Geliştirme
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Onur ERASLAN
Dersin Gün ve Saati	Çarşamba 13:00-13:45
Dersin Görüşme Gün ve Saati	Çarşamba 09:00 – 10:00
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze eğitim yöntemiyle konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak
Dersin Amacı	Bu ders ile, konaklama, seyahat ve yiyecek içecek işletmeleri için pazarlama ilkelerini yorumlayabilme ve ülke tanıtımı ve turistik ürünlerin satışı ile ilgili bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Pazarlama ve ilgili terimleri kavrayabilme, 2. Satış ve pazarlama ilişkisini yorumlayabilme, 3. Satış ve tanıtım planlaması becerisi edinme, 4. Tanıtım ve satış ile ilgili örnekler verebilme, 5. Tanıtım ile ilgili yeni projeksiyonlar üretebilir.
Haftalık Ders Konuları	1.Hafta Pazarlama anlayışı, pazarlama yönetim süreci 2.Hafta Pazarlama bileşenleri, pazarlama yönetiminde yeni bakış açıları 3.Hafta Tanıtım 4.Hafta Mikro ve makro tanıtım 5.Hafta Satışçıların temel görevleri 6.Hafta Satışçılarda aranan özellikler 7.Hafta Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri 8.Hafta Satışta iletişimin rolü 9.Hafta Satış süreçleri 10.Hafta Satış ve tanıtım yönetimi 11.Hafta Tanıtım ve satış örnekleri 12.Hafta Satış gücünün belirlenmesi ve yetiştirilmesi, motivasyonu 13.Hafta Satışta stratejik düşünme 14.Hafta Satışta stratejik düşünme 15.Hafta Satışta stratejik düşünme ve stratejik hedefler oluşturma
Ölçme ve Değerlendirme	Bu ders kapsamında, 1 (bir) Kısa Sınav, 1 (bir) Ara Sınav ve 1 (bir) Yarıyıl Sonu Sınavı yüz yüze yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Kısa Sınav: %20 Ara Sınav: %30 Yarıyıl Sonu Sınav: %50 Birim yönetim kurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir.



T.C.
HARRAN ÜNİVERSİTESİ
DERS İZLENCE FORMU

Doküman No: FRM-0052
Revizyon No: 01
Yayın Tarihi: 05.11.2021
Revizyon Tarihi:
18.07.2022
Sayfa No: 2 / 2

Kaynaklar

Avcıkurt C., (2010). Turizmde Tanıtma ve Satış Geliştirme. Değişim Yayınları: İstanbul.

Değerlendirme Sistemi

Sınavlarla ilgili tarih vb. süreçler birim yönetim kurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	
ÖÇ1	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	
ÖÇ2	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	
ÖÇ3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	
ÖÇ4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	
ÖÇ5	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14
Mutfakta Tanıtım ve Satış Geliştirme	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4