

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Mutfakta Tanıtım ve Satış Geliştirme
Dersin Kredisi	2 (2 Saat Teorik)
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Onur ERASLAN
Dersin AKTS'si	2
Dersin Gün ve Saati	Salı 10:00 – 11:40
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Cuma 13:00 – 14:00
İletişim Bilgileri	onureraslan@harran.edu.tr 0414 318 30 00- 2255
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan eğitim. 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	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 (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Pazarlama bileşenleri, pazarlama yönetiminde yeni bakış açıları (Uzaktan Eğitim) 3. Hafta Tanıtma (Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Mikro ve makro tanıtma (Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Satışçıların temel görevleri (Uzaktan Eğitim) 6. Hafta Satışçılarda aranan özellikler (Uzaktan Eğitim) 7. Hafta Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri. (Uzaktan Eğitim) 8. Hafta Satışta iletişimin rolü (Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Satış süreçleri (Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Satış ve tanıtım yönetimi (Uzaktan Eğitim) 11. Hafta Tanıtım ve satış örnekleri (Uzaktan Eğitim) 12. Hafta Satış gücünün belirlenmesi ve geliştirilmesi, motivasyonu (Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Satışta stratejik düşünme (Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Satışta stratejik düşünme (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Satışta stratejik düşünme ve stratejik hedefler oluşturma (Uzaktan Eğitim)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Meslek Yüksekokul Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Avcıkurt C., (2010). Turizmde Tanıtma ve Satış Geliştirme. Değişim Yayınları: İstanbul.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖÇ1	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	5
ÖÇ2	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4
ÖÇ3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4
ÖÇ4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4
ÖÇ5	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	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	PÇ15
Mutfakta Tanıtım ve Satış Geliştirme	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4