

TOROS ÜNİVERSİTESİ

Meslek Yüksekokulu
Aşçılık

Ders Bilgileri

MUTFAKTA TANITIM VE SATIŞ GELİŞTİRME					
Kodu	Dönemi	Teori	Uygulama	Ulusal Kredisi	AKTS Kredisi
		Saat / Hafta			
AŞÇ218	Bahar	2	0	2	2

Ön Koşulu Olan Ders(ler)	Yok
Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Seviyesi	Ön Lisans
Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Mehmet Fatih KAYRAN
Öğretim Sistemi	Yüz Yüze
Önerilen Hususlar	Yok
Staj Durumu	Yok
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.
İçeriği	Dersin içeriğini pazarlama, tanıtım, tutundurma ve satış geliştirme faaliyetleri oluşturmaktadır.Dersin kapsamı haftalık ders içeriğinde ayrıntıları ile sunulmaktadır.

Dersin Öğrenim Çıktıları

#	Öğrenim 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 üretebilme

Haftalık Ayrıntılı Ders İçeriği

#	Konular	Öğretim Yöntem ve Teknikleri
1	Pazarlama anlayışı, pazarlama yönetim süreci	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
2	Pazarlama bileşenleri, pazarlama yönetiminde yeni bakış açıları	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
3	Tanıtma	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
4	Mikro ve Makro Tanıtım	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
5	Satışçıların temel görevleri, satışçılarda aranan özellikler.	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
6	Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri.	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
7	Tüketim psikolojisi, satın alma motifleri.	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
8	Ara sınav	Sorular ve cevaplar
9	Satışta iletişimin rolü, satış süreçleri.	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
10	Satış sunumları	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
11	Satış ve Tanıtım yönetimi	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
12	Tanıtım ve Satış örnekleri	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
13	Satış gücünün belirlenmesi ve yetiştirilmesi, motivasyonu	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay

14	Satışta stratejik düşünme ve stratejik hedefler oluşturma	Tartışma, soru cevap ve sözel anlatım,örnek olay
15		
16	Son Sınav	Sorular ve cevaplar

Resources

#	Malzeme / Kaynak Adı	Kaynak Hakkında Bilgi	Referans / Önerilen Kaynak
1	Turizmde tanıtma ve Satış geliştirme.C.Avcıkurt Değişim Yay.2010		
2	Çeşitli tanıtım CD leri		

Ölçme ve Değerlendirme Sistemi

#	Ağırlık	Çalışma Türü	Çalışma Adı
1	%40	Ara Sınav	Ara Sınav
2	%60	Son Sınav	Son Sınav

Dersin Öğrenim Çıktıları ve Program Yeterlilikleri ile İlişkileri

#	Öğrenim Çıktıları	Program Çıktıları	Ölçme ve Değerlendirme
1	Pazarlama ve ilgili terimleri kavrayabilme	9,10,13	1,2
2	Satış ve pazarlama ilişkisini yorumlayabilme	9,10,13	1,2
3	Satış ve tanıtım planlaması becerisi edinme	1,9,10,13	1,2
4	Tanıtım ve satış ile ilgili örnekler verebilme	3,9,10	1,2
5	Tanıtım ile ilgili yeni projeksiyonlar üretebilme	3,9,10	1,2

Not: Ölçme ve Değerlendirme sütununda belirtilen sayılar, bir üstte bulunan Ölçme ve Değerlendirme Sistemi başlıklı tabloda belirtilen çalışmaları işaret etmektedir.

İş Yükü Detayları

#	Etkinlik	Adet	Süre (Saat)	İş Yükü
1	Ders Süresi	14	2	28
2	Sınıf Dışı Ders Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	2	28
3	Sunum ve Seminer Hazırlama	0	0	0
4	İnternette tarama, kütüphane ve arşiv çalışması	0	0	0
5	Belge/Bilgi listeleri oluşturma	0	0	0
6	Atölye	0	0	0
7	Ara Sınav için Hazırlık	0	0	0
8	Ara Sınav	1	1	1
9	Kısa Sınav	1	1	1
10	Ödev	0	0	0
11	Ara Proje	0	0	0
12	Ara Uygulama	0	0	0
13	Son Proje	0	0	0
14	Son Uygulama	0	0	0
15	Son Sınav için Hazırlık	1	1	1
16	Son Sınav	1	1	1
				60

