|  |
| --- |
| **DERS BİLGİLERİ** |
| **Ders** | *Kodu* | *Yarıyıl* | *T+U Saat* | *Kredi* | *AKTS* |
| Havayollarında Satış Pazarlama Dağıtım | TL 579 | 2 | 3+0 | 3 | 7 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ön Koşul Dersleri** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | İngilizce |
| **Dersin Seviyesi** | Yüksek Lisans |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Koordinatörü** | - |
| **Dersi Verenler** | Öğr. Gör. Reha Pakkan |
| **Dersin Yardımcıları** | - |
| **Dersin Amacı** | Havayolu Pazarlama konularında temel kavram ve prensiplerin sunulması. Havacılıktaki liberasyonun endüstriye etkileri, hizmet ve servisteki yenilikler, dağıtım kanalları, tarife yapıları, uçak maliyetleri ve karlılık , Teşvik programların ile , havacılık alt yapısın oluşturulması |
| **Dersin İçeriği** | Amaca yönelik ders ve programların sunumu ile, katılımcıların temel havacılık kavramını oluşturacak, , ürün, fiyat, gelir yönetimi, dağıtım ve marka yönetimi , tarife yapıları, maliye ve karlılık. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | **Program Çıktılarına Katkısı** | **Öğretim Yöntemleri** | **Ölçme Yöntemleri** |
| 1. Öğrenciler, Havacılıktaki liberasyonun endüstriye etkilerini öğrenirler. | 1 | 1,2,3 | A,B,C,D |
| 2. Öğrenciler, hizmet ve servisteki yenilikler hakkında bilgi sahibi olurlar. | 5,9 | 1,2,3 | A,B,C,D |
| 3. Öğrenciler, dağıtım kanallarıni öğrenirler.  | 10 | 1,2,3 | A,B,C,D |
| 4. Öğrenciler, uçak maliyetleri hakkında bilgi sahibi olurlar. | 1 | 1,2,3 | A,B,C,D |
| 5. Öğrenciler, ücretleme kavramını öğrenirler | 1,5,9 | 1,2,3 | A,B,C,D |
| 6. Öğrenciler, tarife yapıları, marka ve karlılık bilgisine sahip olurlar. | 2,5,10 | 1,2,3 | A,B,C,D |
| **Öğretim Yöntemleri:** | 1: Anlatım, 2: Soru-Cevap, 3: Tartışma, 4: Benzetim , 5: Vaka Çalışması |
| **Ölçme Yöntemleri:** | A:Ara Sınav, B: Sunum, C:Final, D: Proje, E: Laboratuvar |

|  |
| --- |
| **DERS AKIŞI** |
| **Hafta** | **Konular** | **Ön Hazırlık** |
| 1 | Pazarlama kavramları ve Pazar araştırma yöntemleri | Pazar |
| 2 | Pazar çevre faktörleri | Mikro/Makro Çevre |
| 3 |  Pazarın segmentasyonu | Demografi |
| 4 | Hava Yollarında ürün | Mal/Gizmetler |
| 5 | Uçak operasyon maliyetleri ve karlılık | Yapısal Durum |
| 6 | Gelir Yönetimi | Karlılık |
| 7 | Yield yönetimi | Rekabet |
| 8 | Ücretleme | Teoriler |
| 9 | Ürünün dağıtımı | Aracılar |
| 10 | Marka Yönetimii | Equity |
| 11 | Pazarlamada Müşteri ilişkileri | CRM |
| 12 | Uçuş tarifeleri | Filo yapısı |
| 13 | Pazarlama Karması | Satış/Pazarlama |
| 14 | Müşteri teşvik programları | Sadakat |
|  |  | - |

|  |
| --- |
| **KAYNAKLAR** |
| **Ders Notu**  | Keller & Butler Handbook of Airline Marketing Mc Graw HillJohn G.Wensveen Air TransportationStephen Shaw Airline Marketing and ManagementKen Button Transports Economics |
| **Diğer Kaynaklar** | [www.airporthaber.com](http://www.airporthaber.com) ve diğer havacılık yayın organları |

|  |
| --- |
| **MATERYAL PAYLAŞIMI** |
| **Dökümanlar** | Ders Notları |
| **Ödevler** | Tartışmalar  |
| **Sınavlar** | Ara sınav, final sınav |

|  |
| --- |
| **DEĞERLENDİRME SİSTEMİ** |
| **YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI** | **SIRA** | **KATKI YÜZDESİ** |
| Ara Sınav |  1 | 60 |
| Kısa Sınav  |  - |  0 |
| Ödev |  1 | 40 |
| **Toplam** |   | 100 |
| **Finalin Başarıya Oranı** |   | 60 |
| **Yıl içinin Başarıya Oranı** |   | 40 |
| **Toplam** |   | 100 |

|  |  |
| --- | --- |
| **DERS KATEGORİSİ** |  Alan Dersleri |

|  |
| --- |
| **DERSİN PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI** |
| No | Program Öğrenme Çıktıları | Katkı Düzeyi |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| 1 | Uluslararası Sivil Hava Lojistiği Yönetimi mezunu, işletmecilik alanındaki kavram ve bilgileri bilimsel yöntemlerle inceleyebilme ve bu sayede sorunları tanımlayıp analiz edebilmek için araştırmalara dayalı çözüm önerileri getirebilme becerisini kazanırlar. |  |  |  |  | x |  |
| 2 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, işletmecilik, lojistik ve taşımacılık konusunda güncel ve gelişen eğilimleri mesleki İngilizce yeterliliğine sahip olarak izleyebilme becerisini kazanırlar. |  |  |  |  | x |  |
| 3 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, üretici ve ticari şirketlerin uluslararası ilişkilerini sürdürülebilecek ve yürütebilecek bilgi ve beceriye hakim olurlar. |  |  |  |  | x |  |
| 4 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, üretici ve ticari şirketlerin tedarik zinciri süreçlerini planlayabilecek, koordine edebilecek, yürütebilecek ve kontrolleri yapabilecek bilgiye sahip olurlar. |  |  |  |  | x |  |
| 5 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, lojistik ve taşımacılık şirketlerinde üst düzey yönetici olabilecek bilgi ve beceriye sahip olurlar. |  |  |  |  | x |  |
| 6 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, tedarik zinciri ve lojistik süreçlerin planlanması ve yönetimine ilişkin bilgi teknolojilerinden yararlanabilme becerisine sahip olurlar. |  |  |  | x |  |  |
| 7 |  Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, mesleki konularda ekip üyeleri ile uyumlu bir çalışma yürütebilme becerisine sahip olurlar. |  |  | x |  |  |  |
| 8 |  Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, sosyal ve mesleki ilişkileri anlayabilecek ve yönetebilecek, yenilikçi ve yaratıcı fikirler üretebilecek ve bu fikirleri uygulamaya geçirebilecek beceriye sahip olurlar. |  |  | x |  |  |  |
| 9 |  Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, analitik karar verme yöntemleri ile, sorunları nicel yöntemlerle tanımlayarak çözüm önerileri üretebilecek bilgiye sahip olurlar. |  |  | x |  |  |  |
| 10 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, konu alanındaki bir araştırmayı bilimsel araştırma sürecinin aşamalarına uygun olarak gerçekleştirebilecek bilgiye sahip olurlar. |  |  |  | x |  |  |
| 11 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, konu alanı ile ilgili güncel sorunları çözmeye yönelik, yeni fırsatlar yaratabilecek projeler üretebilme, mesleği ile ilgili konularda meslekdaşlarıyla bilgi paylaşabilme becerisine sahip olurlar. |  |  |  |  | x |  |
| 12 | Uluslararası Sivil Havacılık Lojistiği Yönetimi mezunu, mesleki ve etik kurallara uyabilme ve toplumsal duyarlılığa sahip olma becerilerini kazanırlar. |  |  |  | x |  |  |

|  |
| --- |
| **AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU** |
| Etkinlik | SAYISI | Süresi(Saat) | Toplamİş Yükü(Saat) |
| Ders Süresi (Sınav haftası dahildir: 15x toplam ders saati) | 15 | 3 | 45 |
| Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi(Ön çalışma, pekiştirme) | 15 | 7 | 105 |
| Ara Sınav | 1 | 2 | 2 |
| Kısa Sınav | 0 | 0 | 0 |
| Ödev | 1 | 20 | 20 |
| Final | 1 | 3 | 3 |
| **Toplam İş Yükü** |  |  | 175 |
| **Toplam İş Yükü / 25 (s)** |  |  | 7 |
| **Dersin AKTS Kredisi** |  |  | 7 |