

DOĐU AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SAĐLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ
EGZERSİZ VE SPOR BİLİMLERİ
DERS İZLENESİ

DERSİN KODU	SPRB 404	DERSİN SEVİYESİ	İkinci dönem / Dördüncü sene
DERSİN ADI	Rekreasyon'da Pazarlama		
DERSİN TÜRÜ	Alan Ana Dersi		
DERSİN ÖĞRETİM GÖREVLİSİ	Yrd. Doç. Dr. Umut Nalbant, Ofis: C blok, SBF C 113, Tel:6303184 E-Mail: umut.nalbant@emu.edu.tr		
DERSİN KREDİSİ	2	DERSİN ECTS KREDİSİ	4
ÖNKOŞUL DERS(LERİ)	Yok		
COREQUISITES	Yok		
DERSİN SÜRESİ	Bir dönem		
WEB ADRESİ	Yok		
OFİS SAATLERİ	Daha sonra sınıfta anons edilecektir		
ASİSTAN	Yok		

KATALOG TANIMI

- SPRB 404 Rekreasyon'da Pazarlama dersi, Egzersiz ve Spor Bilimleri Bölümü'nde sekizinci dönem dersidir.
- Bu ders, Egzersiz ve Spor Bilimleri Bölümü öğrencileri için tasarlanmıştır.

AMAÇLAR VE HEDEFLER

- Öğrenciler, rekreasyon'da pazarlama ile ilgili temel terimleri tanımlayacak ve kavrayacak.
- Ayrıca öğrenciler, rekreasyon'da pazarlamada program geliştirme alanında bilgi edinecek.
- Öğrenciler, rekreasyon'da pazarlama örnekleri hakkında bilgi edinecek.

ÖĐRENME ÇIKTILARI

- Pazarlama ile ilgili temel terimleri tanımlayabilir ve kavrayabilir.
- Pazarlamanın amacını anlayabilir.
- Rekreasyon'da pazarlamanın önemini kavrayabilir.
- Rekreasyon'da pazarlama yönetimi hakkında bilgi sahibi olabilir.
- Pazarlamada tüketici davranışı konusu hakkında bilgi sahibi olabilir.
- Halkla ilişkilerin tarihsel gelişimini tanımlayabilir.
- Pazarlamada fiyatlandırma hakkında bilgi sahibi olabilir.

- Pazarlamada dağıtım hakkında bilgi sahibi olabilir.
- Pazarlamada sponsorluk hakkında bilgi sahibi olabilir.

DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

Derece	Not	Değer
A	90-100	4.0
A-	85-89	3.7
B+	80-84	3.3
B	75-79	3.0
B-	70-74	2.7
C+	65-69	2.3
C	60-64	2.0
C-	56-59	1.7
D+	53-55	1.3
D	50-52	1.0
D-	40-49	0.7
F	00-39	0.0
NG	00	0.0

BAŞKA DERSLERLE İLİŞKİSİ

Yok.

EĞİTİM / ÖĞRETİM METOTLARI

- Haftada 2 ders saati vardır.
- Dersler teorik derslerdir. Bu derslerde, öğretim üyesi bilgileri öğrencilerle bir PowerPoint sunumu ile paylaşır.
- Bunun dışında öğrencilerden öğretim üyesinin ofis saatlerini yararlı bir şekilde kullanmaları beklenmektedir.

DEĞERLENDİRME YÖNTEMİ

- Değerlendirme aşağıdaki şekilde yapılacaktır:

Değerlendirme yöntemi	Katkı payı
Sunum	25%
Ara sınav	30%
Dönem sonu sınavı	45%

DERS KİTAPLARI

- Argan M., Katırcı H. (2015). Spor Pazarlaması, Nobel yayıncılık, Ankara.

TAKVİM

Hafta	İçerik
1	Teorik ders: Spor pazarlaması
2	Teorik ders: Spor pazarlamasının yönetimi
3	Teorik ders: Pazarlama bilgi sistemi
4	Teorik ders: Tüketici davranışı
5	Teorik ders: Spor ürünü
6	Teorik ders: Fiyat
7	Teorik ders: Dağıtım
8	Teorik ders: Tutundurma
9	Teorik ders: Spor sponsorluğu
10	Teorik ders: Pazar konumlandırma
11	Teorik ders: Pazarlama bilgi sistemi
12	Teorik ders: Pazarlama yönetim stratejileri
13	Teorik ders: Pazarlama iletişimi
14	Teorik ders: Endüstriyel pazarların bölümlendirilmesi

DERSE DEVAM

- Üniversite kurallarına göre derse devam mecburidir.
- Öğrencilerin mazeret bildirmeden derse devam etmemeleri ve devamsızlığın toplam ders saatinin %20'sini aşması halinde (derse devam en az %80 olmalıdır) öğrenci bu dersten başarısız kabul edilecek ve bu dersten devamsızlıktan kaldığını gösteren "NG" notu alacaktır.
- Bu nedenlerle öğrencilere derse düzenli bir şekilde devam etmeleri önerilmektedir.
- Öğrencilerin sınav takvimlerine uymaları şiddetle tavsiye edilir.
- Ara sınav ve dönem sonu sınavlarını kaçırarak bir öğrenci 3 gün içerisinde öğretim üyesine geçerli bir mazeret sunarsa bütünlüme sınavına katılabilir.

- Her akademik dönem içerisinde 10 iş gününü aşan raporların Heyet raporu olarak getirilmesi gerekmektedir.
- Heyet raporlarının 10 iş günü içerisinde teslim edilmesi gerekmektedir.
- Her akademik dönem içerisinde alınan raporların toplam süresinin 5 iş gününü geçmemesi ve raporların bitiş tarihinden 3 iş günü içerisinde getirilmesi gerekmektedir.