**TUR 505 Turizm Ekonomisi**

Turizm kavramı, Turizmin sınıflandırılması, Ekonomi bilimi ile Turizm bilimi arasındaki ilişkilerin incelenmesi, Ekonomik faaliyet olarak turizm; Turizm arzı ve özellikleri, insanları seyahate çeken arz yönlü faktörler; Turizm sektöründe pazar yapıları; Turistik ürün arzı (Havayolu, Konaklama, vs.), Turizm sektöründe arzın bütünleşmesi; Turizm talebi ve özellikleri, turizm talebini etkileyen faktörler; Turizmin ekonomik etkilerine genel bakış; Turizmin parasal ekonomiye etkileri ve Türkiye; Turizmin reel ekonomiye etkileri ve Türkiye.

**TMBA 515 Yönetim ve Organizasyon**

* Dışsal çevre
* İçsel çevre
* Global Çevre
* Yönetsel Etikler
* İşletme sorumlulukları
* Amaç oluşturma
* Örgütsel Planlama
* Karar verme
* Bilgi Teknolojileri ve Karar verme
* Örgütsel Yapı
* Örgütsel Değişim
* Değişim Çalışmaları
* İnsan kaynakları yönetimi
* Organizasyonlarda değişimin yönetilmesi
* Örgütsel davranış
* Liderlik
* Motivasyon
* Organizasyonel İletişim
* Organizasyonlarda takım çalışması
* Toplam kalite yönetimi
* Müşteri memnuniyeti
* Kontrol sistemleri
* Verimsiz performans

**TMBA 597 Turizm Pazarlama**

Turizm servis sistemlerinin ve pazarlamanın seyahat ile turizm içinde analizi, seyahat ve turizm için pazarlama karması, pazarlama stratejileri ve temel pazarlama araçlarının seyahat ve turizm endüstrisine uygulanması. Yerel, ulusal, uluslararası ve küresel turizm pazarlaması. Türk turizminin pazarlama açısından incelenmesi. Karşılaştırmalar.

**TUR 502 Turizm Seminerleri**

Bilim ve Bilimsel Araştırma, Araştırmanın İşletmelerdeki Önemi, Bilimsel Araştırma Süreci ve Araştırma Konusu Seçimi, Kaynak İncelemesi, Hipotez ve Strateji Geliştirme, Bilimsel Araştırmada Veri, Araştırmalarda Ölçme ve Ölçekler, Araştırmada Anakütle ve Örnekleme, Araştırma Yöntemleri, Analiz Teknikleri, Araştırma Raporunun Hazırlanması, Turizm Araştırmalarındaki Temel Sorunlar. Turizm konularında uzmanlaşmaya yönelik konular tespit edilerek proje çalışması yapılmaktadır ve öğrenciler hazırladıkları projelerin sunumunu gerçekleştirmektedirler. Uzmanlaşma  ve iş yaşamında ilgi duyulan alanlarda proje ve bilimsel araştırma tekniklerinin öğretilmesi amaçlanmaktadır.

**TMBA 523 İnsan Kaynakları Yönetimi**

* İnsan kaynakları yönetiminin genel çerçevesi, gelişimi
* İKY İşlevleri, İlkeleri
* İşletmelerde İnsan kaynakları Planlaması - İşgören İhtiyacının Tahmini
* İşgören tedariki
* İşgören seçimi ve önemi
* İşgören seçiminde kullanılan yöntemler
* İşgöreni işe yerleştirme
* Eğitim ve geliştirme
* Örgütsel sosyalizasyon ve kariyer yönetimi
* İş analizleri, iş tanımları
* İş değerleme
* ilgili kavramlar - iş değerleme yöntemleri
* Performans (Başarı) değerleme - Performans değerleme yöntemleri
* Ücret ve ücret sistemler - İşletme içi ücretin oluşumu -  Ücret politikaları

**TMBA 531 Stratejik Yönetim**

* Stratejinin İçeriği
* Stratejik Yönetim Süreci
* Dışsal Analiz
* İçsel Analiz
* Operasyon Düzeyinde Strateji İş Düzeyinde Strateji
* İşletme Düzeyinde Strateji
* Uluslararası düzeyde strateji
* Değişim ve Organizasyonel öğrenmenin yönleri
* Değişim ve Organizasyonel öğrenmenin yönleri
* Sistem Kaldıracı
* Uygulama Kaldıracı

**TUR 531 Turizm İşletmeleri**

* Turizm İşletmelerinin türleri, özellikleri
* Turizm işletmeleri için stratejik planlama süreci
* Durum analizi
* Turizm işletmelerinin işlevleri
* Turizmle ilgili girişimcilik işlemleri
* Turizm işletmelerinde yatırım işlemleri
* Turizm işletmelerini ilgilendiren
* Yasal düzenlemeler ve ilgili kurumlarla ilişkiler
* Turizm Meslek Birlikleri ve Turizm işletmeciliği açısından üye olunması gereken kuruluşlar
* Turizm işletmelerini etkileyen çevrede yer alan faktörler ve Kurumlar
* Turizm Endüstrisinde E-Ticaret

**TUR 523 Turizm İşletmelerinde Stratejik Pazarlama Yönetimi**

* Pazarlamaya Giriş
* Pazarlama ve Pazarlama Yönetimi Kavramları
* Pazarlamanın Gelişimi
* Stratejik Pazarlama Kavramı ve Pazarlama Planlaması
* Pazarlama Stratejisi
* Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazarlar
* Turizm Pazarı
* Turistik Ürün
* Turizmde Pazarlama Karması Elemanları: Ürün Stratejisi, Fiyat Stratejisi, Dağıtım Stratejisi ve Tanıtım Stratejisi
* Pazarlama Araştırması

**TUR 525 Turizmde İleri Satış Teknikleri**

Satış sürecinde rakiplere göre fark yaratacak yöntem ve teknikler sunulacaktır. Bu teknikler, satıcılara, müşterileri karşısında özellikle de ihtiyaçların geliştirilmesi aşamasında önemli bir avantaj kazandırmaktadır. Satış personelinin fikir satışındaki becerilerinin geliştirmesi hedeflenmektedir. Ayrıca pazarlama, satış ve davranış becerileri konularında çağdaş uygulamalar aktarılacak; böylelikle bunların uygulama becerilerinin kazandırması amaçlanacaktır.

**TUR 535 Turizmde Çağdaş Yönetim Teknikleri**

Turizm sektöründeki yöneticilere ve liderlere, departmanlarındaki takım arkadaşlarına yol göstermeleri konusunda koçluk yaklaşımıyla teknik, motivasyon, yönlendirme ve iletişim sürecinde desteğin nasıl verildiğini göstermek amaçlanmaktadır. Özelikle etkin bir yönetici olarak çalışanların potansiyelini keşfedip onların kapasitelerini etkin biçimde ortaya koymalarında yardımcı olacak liderlik becerilerini kazandırmaktır.

**TMBA 525 İstatistiksel Analiz ve Karar Verme**

Fonksiyonlar, Olasılık, Tesadüfi Değişkenler, Olasılık Dağılımları, İrleşik Olasılık dağılımları, Örnekleme Dağılımları, Tahminleme, Hipotez Testleri, Basit lineer regresyon, En küçük kareler yöntemi, Varyans tahmini, Cebir matrisi, Varyans-kovaryans matrisi, Basit lineer regresyon, Regresyon katsayısı, ANOVA, Scheffe ve Dunn Yöntemleri, ANOVA ve GLM, Çift kuyruk ANOVA, Çoklu regresyon modelleri, Sınıflama ve regresyon ağacı.

**TMBA 581 İşletme Etiği**

* İşletmede İş Ahlakı Konuları
* Sosyal Sorumluluk
* İşletmelerde İş Ahlakına Yönelik Karar Alma Süreçleri
* Organizasyonel Kültür ve İş Ahlakına Yönelik Karar Verme
* Etkin Bir İş Ahlakı Programının Oluşturulması
* Küresel Ekonomide İş Ahlakı
* İş Ahlakı ve Organizasyonel Performans

**TMBA 583 İşletme ve Ticaret Hukuku**

* Hukuk ve Sozlesme Kavramları
* Hukukun Kaynaklan
* Iş Sozlesmesi ve iş sozleşmesinden doğan hak ve borçlar
* İş sozleşmesinin sona ermesi ve sonucları
* Kira sozleşmesi ve finansal kiralama
* Kira sozleşmesi ve finasal kiralama
* Ticari işletme ve tacir
* Haksiz rekabet
* Kıymetli evrak türleri
* Kambiyo Senetleri

**TMBA 591 Yönetimde Stres Kaynakları ve Başa Çıkma**

Çağdaş yöneticinin en temel özelliklerinden birinin baskı altında çalışma ve strese dayanıklılık olduğu bir gerçektir. Bu derste stres kavramının tanımı, belirtileri, stres ve kişilik arasındaki ilişkiler, stresin iş yaşamına ilişkin kaynakları ve stresle başa çıkma yolları ele alınmaktadır. Yöneticilerin iş ortamında stresin azaltılmasındaki rolleri üzerinde durulmaktadır.

**TUR 530 Turizmde Hizmet Kalitesini Geliştirme**

Yöneticilerin, özellikle iç ve dış misafir-müşterilerle olumlu yönde iletişimlerini geliştirmek, 'müşteri-misafirin' davranış ve düşüncelerini anlamalarını sağlamak ve ihtiyaçlarına cevap verebilmek, memnuniyetini ve sadakatini sürdürmek için hizmet kalitesini arttırmak için gerekli beceriler konusunda bilgi ve deneyim çalışmaları yapılarak bireylerin davranışsal yetkinlikler geliştirilecektir. Tüm turizm sektöründe profesyonel bir yaklaşımla özellikle de kurum kültürü doğrultusunda insan ilişkilerini bilinçli yönlendirme becerisi ve davranışlarda farklılık yaratarak hizmet kalitesini arttırarak iletişim sorunlarıyla baş etme becerisi kazandırılacaktır.

**TUR 532 Maliyet Analizi**

Turizm İşletmeleri Maliyet Muhasebesinin temel kavramları, turizm işletmelerinde maliyet hesapları, turizm işletmelerinde mali analiz tabloları, malzeme hareketlerinin muhasebeleştirilmesi, turizm işletmelerinde maliyet-hacim, kar analizi ve kara geliş noktası, turizm işletmelerinde sermaye bütçelemesi, maliyet kontrol sistemleri.

**TUR 534 Bütçe ve Finansal Tablolar**

Günümüzün hızla değişen iş koşullarında işletmelerin kıt kaynakları daha etkin şekilde kullanmak için uygun araçlara sahip olmaları gerekmektedir. İşletmeler bu araçlarla, ideal bir yönetim anlayışının geliştirilmesini ve desteklenmesini hedeflemelidirler. Bu anlamda kullanılabilecek araçlardan birini ifade eden bütçeler, ideal olarak verimliliğin ve karlılığın artırılmasında kullanılan güçlü bir araç olarak değerlendirilmektedir. Bu derste öncelikle finansal tablolar sonrasında bütçe ve bir yönetim aracı olarak bütçeleme kavramları öğretilmektedir.

**TMBA 569 Müşteri İlişkileri Yönetimi**

* Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi
* Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Müşteri Hizmetleri
* Satış Gücü Otomasyonu
* E-Ticarette Müşteri İlişkileri Yönetimi
* Analitik Müşteri İlişkileri Yönetimi
* Müşteri İlişkileri Yönetimi Programının Planlanması
* Müşteri İlişkileri Yönetimi Araçlarının Seçimi
* Müşteri İlişkileri Yönetimi Projesinin Yönetilmesi
* Müşteri İlişkileri Yönetiminin Geleceği