

İndirilme Tarihi

03.02.2026 12:29:48

TR222 - TOURISM BEHAVIOR PSYCHOLOGY - Ürgüp Sebahat ve Erol Toksöz Turizm Meslek Yüksekokulu - Seyahat-Turizm ve Eğlence Hizmetleri Bölümü General Info

Objectives of the Course

This course aims to provide students with an understanding of consumer behavior in tourism, including its origins, the determining factors, influencing forces, and the decision-making process consumers undergo when purchasing tourism products.

Course Contents

This course explores fundamental concepts and theories from social sciences such as social psychology, cognitive psychology, sociology, and cultural anthropology, focusing on tourism and tourist behavior. Topics covered will include attitude formation and change, information processing, group influence, choice behavior, and cross-cultural consumer behavior.

Recommended or Required Reading

Koç, E. (2023). Tüketici davranışı ve pazarlama stratejileri: Global ve yerel yaklaşım. Seçkin Yayıncılık.

Planned Learning Activities and Teaching Methods

Discussion Method
Lecture Method
Case Study Method
Individual Study Method
Skill Development Exercise
Literature Review
Report Writing
Question and Answer
Project Presentation

Recommended Optional Programme Components

https://www.imdb.com/title/tt0119448/?ref_=fn_all_ttl_1
https://www.imdb.com/title/tt0362227/?ref_=nv_sr_srsq_6_tt_8_nm_0_in_0_q_terminal

Instructor's Assistants

Öğr. Gör. Dr. Arif AKPINAR

Presentation Of Course

Face-to-face

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Inst. Dr. Arif Akpınar

Program Outcomes

- Students will be able to explain the psychological, sociological, and cultural foundations of tourist behavior and analyze the factors that influence these behaviors.
- Students will be able to interpret how attitudes, personality, and values shape tourists' decision-making processes and explain the role of these factors in preferences for tourism products.
- Students will be able to evaluate the impact of group dynamics, family, and social environment on tourist behavior and discuss the significance of these factors in tourism planning.
- Students will be able to recognize different types of tourist behaviors (e.g., adventure-seeking, cultural tourist, relaxation-focused tourist, etc.) and design tourism products suitable for these types.
- Students will be able to recognize different types of tourist behaviors (e.g., adventure-seeking, cultural tourist, relaxation-focused tourist, etc.) and design tourism products suitable for these types.
- Students will be able to analyze tourists' post-tourism behaviors (satisfaction, complaints, loyalty, etc.) and discuss the importance of these behaviors for tourism businesses.

Weekly Contents

Order	PreparationInfo	Laboratory TeachingMethods	Theoretical	Practise
1		Discussion Method Lecture Method Question and Answer	Introduction to the Guiding Course: Overview, Learning Outcomes, and Assessment	Introduction to the Guiding Course: Overview, Learning Outcomes, and Assessment
2	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.	Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Introduction to Tourist Behavior: Definition of tourist behavior, basic concepts of tourism psychology, disciplines influencing tourist behavior (psychology, sociology, anthropology).	Discussing current examples of tourist behavior and students sharing their own tourism experiences.
3	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.	Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Learning and Memory: Learning theories (classical conditioning, operant conditioning, observational learning), memory processes, and how tourists remember their experiences.	Analyzing the impact of tourism advertisements on learning and memory.
4	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.	Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Attitudes and Personality: Attitude formation, attitude change, personality types (e.g., Myers-Briggs Personality Type), and their effects on tourist behavior.	Role-playing to examine the preferences of tourists with different personality types.

Order	PreparationInfo	Laboratory	TeachingMethods	Theoretical	Practise
5	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Values and Lifestyle: The impact of values on tourist behavior, lifestyle analysis, and tourism preferences.	Examining the travel preferences of tourists with different lifestyles.
6	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Group Dynamics, Family, and Social Environment: Group behavior, family decision-making processes, the impact of the social environment on tourist behavior.	Analyzing the behavior of tourists traveling in groups and case studies.
7	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Motivation: Tourists' travel motivations (escape, exploration, prestige, social status, etc.), motivation theories (Maslow, Herzberg).	Designing tour packages for tourists with different motivations.
8				Midterm Exam	
9	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Tourist Behavior Types: Tourist behavior types (e.g., Cohen's typology of tourists), adventure tourism, cultural tourism, leisure tourism, etc.	Discussing guidance strategies for different types of tourists.
10	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Tourism Markets and Consumer Characteristics: Segmentation of tourism markets, demographic, psychographic, and geographic characteristics.	Segmentation study for different tourism markets.
11	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Purchase Decision Process: Tourists' purchase decision process (need identification, information search, evaluation, purchase, post-purchase behavior).	A case study simulating the decision-making process of tourists.
12	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Tourist Behavior and Marketing Strategy: Marketing strategies based on tourist behavior, brand image, and tourist loyalty.	Designing a marketing strategy for a tourism business.
13	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Tourist Behavior and Market Segmentation: Market segmentation techniques, target market selection, and positioning.	Activity: Market segmentation study based on tourist behavior.
14	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Post-Tourism Activity Behaviors: Tourist satisfaction, complaint management, repurchase intention, and loyalty.	Designing and analyzing a tourist satisfaction survey.
15	The student must read and understand the relevant section in the lecture notes.		Discussion Method Lecture Method Örnek Olay Yöntemi Kaynak Tarama Soru Cevap	Introduction to the Guiding Course: Overview, Learning Outcomes, and Assessment	

Workload

Activities	Number	PLEASE SELECT TWO DISTINCT LANGUAGES
Derse Katılım	14	3,00
Ödev	6	4,00
Ara Sınav Hazırlık	3	3,00
Ara Sınav (Bütünlemede Kullanılan)	1	1,00
Final Sınavı Hazırlık	3	3,00
Final	1	3,00

Assesments

Activities	Weight (%)
Ara Sınav	40,00
Final	60,00

	P.O. 1	P.O. 2	P.O. 3	P.O. 4	P.O. 5	P.O. 6	P.O. 7	P.O. 8	P.O. 9	P.O. 10	P.O. 11	P.O. 12	P.O. 13	P.O. 14	P.O. 15	P.O. 16	P.O. 17	P.O. 18	P.O. 19	P.O. 20	P.O. 21	P.O. 22	P.O. 23	P.O. 24	
L.O. 1	4	2	4	2	3	4	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	2	1	3	2	1	3	
L.O. 2	4	2	4	2	3	4	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	2	1	3	2	1	3	
L.O. 3	3	1	5	2	3	4	4	4	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3	2	1	3	2	1	3	
L.O. 4	3	1	4	3	4	4	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	1	4	2	1	4
L.O. 5	4	2	5	3	4	5	3	3	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	4	3	1	4	2	1	4
L.O. 6	3	1	4	2	4	5	4	4	3	2	1	1	2	3	3	3	3	3	4	2	1	3	2	1	3

Table :

- P.O. 1 :** Turist rehberliği ile ilgili temel kavramları tanımlar.
- P.O. 2 :** Seyahat hizmetleri ve turist rehberliği alanındaki yasal düzenlemeler ve mesleki standartları bilir.
- P.O. 3 :** Turizm ve Seyahat İşletmelerinin etkilendiği iç ve dış çevresel faktörleri bilir.
- P.O. 4 :** Seyahat işletmelerinde verilen tanıtım, bilgilendirme, rehberlik, ulaşım, toplantı-kongre organizasyonu ve diğer hizmetlerin nasıl organize edildiğini ve sunulduğunu bilir.
- P.O. 5 :** En az bir yabancı dili, Avrupa Dil Portföyü A2 düzeyinde bilir.
- P.O. 6 :** Okulda ve staj çalışmalarında edindiği teorik ve pratik bilgileri sektörde rahatlıkla uygular.
- P.O. 7 :** Okulda ve staj çalışmalarında edindiği yabancı dil bilgisini sektörde kullanır.
- P.O. 8 :** Edindiği teorik ve pratik deneyimle, sektörde karşılaştığı sorunları analiz eder ve çözüm üretir.
- P.O. 9 :** İletişim gücü yüksektir ve ekip çalışmasına uyum sağlar.
- P.O. 10 :** Astları ve üstleriyle etkili ve sağlıklı iletişim kurar.
- P.O. 11 :** İş yoğunluğu, stres ve baskı altında çalışabilme yeteneğine sahiptir.
- P.O. 12 :** Seyahat işletmelerinde yapılan acenta işlemleri, tur planlama, tur operatörlüğü ve operasyon yönetimi, rehberlik hizmetleri uygulamalarını bilir ve bu uygulamalarda aktif görev alır.
- P.O. 13 :** Türkiye'nin tarihi ve turistik yerleri hakkında detaylı bilgiye sahip olur.
- P.O. 14 :** Kültür turlarında gruplara liderlik ederek, ziyaret edilen bölgelerin kültürel ve coğrafi özelliklerini ayrıntılı olarak tanıtır.
- P.O. 15 :** İlk yardımın temel kuralları hakkında bilgi sahibi olur.
- P.O. 16 :** Çeşitli dini inanışlar, mitoloji, sanat tarihi, arkeoloji konularında uzmanlaşarak, bu bilgilerini kültür turları sırasında yerli ve yabancı turistlere aktararak buldukları bölgeyi ve ülkeyi tanıtım görevini yapar.
- P.O. 17 :** Birlikte çalıştığı arkadaşlarına yardım eder ve astlarını sürekli eğiterek gelişmelerini sağlar.
- P.O. 18 :** Üstlerine karşı saygılıdır ve onlardan aldığı görevleri eksiksiz yerine getirerek, kriz anlarında kendi çözümünü kendisi üretir.
- P.O. 19 :** Olağandışı durumlarda kendi görevi dışında kalan görevleri de yerine getirerek çalışma arkadaşlarına yardım eder.
- P.O. 20 :** Ulusal ve etik değerlere bağlıdır, yaptığı çalışmalarda bu değerlere özen gösterir.
- P.O. 21 :** Mesleği ile ilgili yenilikleri sürekli takip eder ve kendini sürekli geliştirir.
- P.O. 22 :** Dünya ülkelerindeki turizm ve seyahat faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olur.
- P.O. 23 :** Dünya üzerindeki değişik dinlerin tarihi ve temel kuralları hakkında bilgi sahibi olur.
- P.O. 24 :** Herhangi bir konuyu anlaşılır bir şekilde sunma yeteneği kazanır.
- L.O. 1 :** Öğrenciler, tutum, kişilik ve değerlerin turistlerin karar verme süreçlerini nasıl şekillendirdiğini yorumlayabilir ve bu faktörlerin turizm ürünlerine yönelik tercihlerdeki rolünü açıklayabilir.

- L.O. 2 :** Öğrenciler, tutum, kişilik ve değerlerin turistlerin karar verme süreçlerini nasıl şekillendirdiğini yorumlayabilecek ve bu faktörlerin turizm ürünlerine yönelik tercihlerdeki rolünü açıklar.
- L.O. 3 :** Öğrenciler, grup dinamiği, aile ve toplumsal çevrenin turist davranışı üzerindeki etkisini değerlendirebilir ve bu faktörlerin turizm planlamasındaki önemini tartışabilir.
- L.O. 4 :** Öğrenciler, farklı turist davranış tiplerini (örneğin, macera arayan, kültür turisti, dinlenme odaklı turist vb.) tanıyabilir ve bu tiplere uygun turizm ürünlerini tasarlayabilirler.
- L.O. 5 :** Öğrenciler, turistlerin satın alma karar sürecini (ihtiyaç belirleme, bilgi arama, değerlendirme, satın alma ve sonrası) adım adım açıklayabilir ve bu süreci etkileyen faktörleri değerlendirebilir.
- L.O. 6 :** Öğrenciler, turizm faaliyeti sonrası turistlerin davranışlarını (memnuniyet, şikayet, sadakat vb.) analiz edebilir ve bu davranışların turizm işletmeleri için önemini tartışabilir.