

DERS BİLGİLERİ					
Ders	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
Pazarlama İlkeleri	MAN 323	5	3 + 0	3	5

<b>Ön Koşul Dersleri</b>	-
--------------------------	---

<b>Dersin Dili</b>	Almanca
<b>Dersin Seviyesi</b>	Lisans
<b>Dersin Türü</b>	Zorunlu
<b>Dersin Koordinatörü</b>	
<b>Dersi Verenler</b>	Prof. Dr. H. Elçin Kürşat Coşkun
<b>Dersin Yardımcıları</b>	
<b>Dersin Amacı</b>	Pazarlama kavramının ve işletmenin pazarlama faaliyetleri kapsamında nelerin yer aldığı kavranması
<b>Dersin İçeriği</b>	Pazarlama kavramının tanımı, pazarlama faaliyetlerinin etkilendiği çevresel şartların incelenmesi, pazarlama sürecinin elemanları olan pazarlama karmasının anlatılması, pazarlama fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkeler

Dersin Öğrenme Çıktıları	Program Öğrenme Çıktıları	Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri
1) ) Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olguları içselleştirir	1	1,2,3	A,C
2) Tüketici davranışlarını anlar, yorumlar ve pazarlama programlarının şekillendirilmesinde kullanır	1, 9	1,2,3	A,C
3) Temel pazarlama bileşenlerinin pazarlama süreci içindeki yerleri ve etkileşimlerinin analiz eder	1, 11	1,2,3	A,C
4) Bir işletmenin pazarlama faaliyetlerini analiz edebilme ve pazarlama programlarını kurgular	1, 9	1,2,3	A,C
5) Pazarlama yönetiminin anlaşılması, strateji geliştirme ve denetim konularının kavrar	1,3, 11	1,2,3	A,C

<b>Öğretim Yöntemleri:</b>	1: Anlatım, 2: Soru-Cevap, 3: Tartışma
<b>Ölçme Yöntemleri:</b>	A: Sınav , B: Deney C: Ödev

<b>DERS AKIŞI</b>		
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>	<b>Ön Hazırlık</b>
1	Pazarlama kavramı; Pazarlamanın tarihsel gelişimi; Pazarlama eylemleri; Pazarlamanın faydaları; Pazarlamanın fonksiyonları ve yardımcı fonksiyonları; Pazarlama karması kavramı	Ders notları
2	Pazarlama yönetimi; Pazarlama yönetimi ile ilgili kavramlar, Pazarlamanın çevre koşulları; Özel Çevre Koşulları(İşletme içi koşullar, işletme dışı koşullar); Genel Çevre koşulları	Ders notları
3	Pazar kavramı ve türleri; Pazar nasıl belirlenir; Pazar da satın alma davranışları; Tüketicinin satın alma davranışlarını etkileyen faktörler	Ders notları
4	Satın alma karar verme süreci; Çeşitli pazarlarda satın alma davranışları; Uluslararası pazarlarda satın alma davranışları	Ders notları
5	Hedef pazar seçimi; Tüketiciler pazarının bölümlenmesi; Üreticiler, araçlar ve kurumlar pazarı	Ders notları
6	Ürün kavramı; ürünlerin sınıflandırılması; mamul yaşam süreci	Ders notları
7	Pazarlama yönetiminde karar süreci; Ürün karmasıyla ilgili kararlar; Üründe değişiklik yapmak, ürünü ürün karmasından çıkarma kararı, yeni ürün geliştirmek. Yeni ürün kavramı; Yeni ürün geliştirme yöntemi; Ürünün çeşitli nitelikleri(markalama, ambalaj vb	Ders notları
8	Dağıtım; Dağıtım kanalı kavramı; dağıtım kanalı çeşitleri; Dağıtım kanalında araçlar; fiziksel dağıtım, dağıtım kararları	Ders notları
9	Ara sınav	Ders notları
10	Fiyat; fiyatın önemi; Fiyatlamada göz önüne alınacak faktörler; Fiyat politikası; Fiyatlama yöntemleri ve süreçleri; Fiyat farklılaştırılması	Ders notları
11	Tutundurma çabaları; Tutundurmanın artan önemi Tutundurma karması; Reklam, satış teşvik ve halkla ilişkiler, tutundurma karması ile bütçenin oluşturulması	Ders notları
12	Pazarlama yönetiminde stratejik pazarlama planı süreci; Durum analizi, pazarlama amaçlarının tespiti, pazarlama stratejisi geliştirme	Ders notları
13	Pazarlamada stratejik alternatifler; Saldırıya yönelik pazarlama stratejileri, savunmaya yönelik pazarlama stratejileri, büyüme stratejileri	Ders notları
14	Pazarlama yönetimi açısından pazarlama kontrolü; pazarlama kontrol türleri	Ders notları

15	Genel Deęerlendirme	Ders notları
16	FİNAL	Ders notları

KAYNAKLAR	
<b>Ders Notu</b>	Ders notları
<b>Diğer Kaynaklar</b>	Heribert Meffert; Marketing Philip Kotler, Gary Armstron, John Saunders, Veronica Wong; Grundlagen des Marketings Nieschlag, Dichtl, Hörschgen; Marketing Kotler/Bliemel; Marketing-Managemet

MATERYAL PAYLAŞIMI	
<b>Dökümanlar</b>	Pazarlamanın Temel İlkeleri ile ilgili örnek dökümanlar
<b>Ödevler</b>	
<b>Sınavlar</b>	

DEğERLENDİRME SİSTEMİ		
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SIRA	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	50
Kısa Sınav	2	20
Ödev	1	30
<b>Toplam</b>		<b>100</b>
<b>Finalin Başarıya Oranı</b>		40
<b>Yılıçının Başarıya Oranı</b>		60
<b>Toplam</b>		<b>100</b>

<b>DERS KATEGORİSİ</b>	Uzmanlık / Alan Dersleri
------------------------	--------------------------

DERSİN PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI						
No	Program Öğrenme Çıktıları	Katkı Düzeyi				
		1	2	3	4	5
1	Uluslararası İşletme Yönetimi temel bilgilerini, kuramsal ve uygulamalı olarak, özellikle küresel ölçekte faaliyet gösteren işletmelerin problemlerini belirleme, modelleme ve çözüm yolları getirmede kullanabilir.			X		
2	Uluslararası İşletme Yönetimi ile ilgili çağdaş kavram, teori ve modelleri, alan bilgisini sürekli geliştirmek için gerekli kaynaklara nasıl ulaşacağını ve alanının tarihsel gelişimini bilir, alanı ile ilgili konularda problem çözmek, analiz ve araştırma yapmak için alana özgü araştırma yöntemlerini kullanabilir.				X	
3	Uluslararası İşletme Yönetimini çevreleyen hukuki, siyasi, ekonomik, sosyal ve psikolojik konularda uluslararası boyutta temel bilgiye sahip olduğunu gösterebilir.	X				
4	Kendi alanında hangi bilgiyi nerede bulacağını bilir, bağımsız araştırma ve çalışma yapabilir, araştırdığı konu ile ilgili kapsamlı bir rapor hazırlayabilir.				X	
5	Uluslararası İşletme Yönetimi bilgilerini diğer alanlardan gelen bilgilerle ilişkilendirebilir, bütünleştirerek yorumlayabilir, yeni bilgiler oluşturabilir ve disiplinlerarası etkileşimi anladığını gösterebilir				X	
6	Uluslararası İşletme Yönetimi ile ilgili proje veya uygulamalı çalışmalarda yürütücü veya takım üyesi olarak üzerine düşen sorumlulukları yerine getirebilir.			X		
7	Kurum veya örgüt için hedef ve amaç belirleyebilir, bunlara yönelik veya performans iyileştirici proje tasarımı ve planlaması yapabilir.				X	
8	Uluslararası İşletme Yönetimi'nde edindiği bilgileri eleştirel olarak değerlendirebilir, sahip olduğu bilginin yeterliliğini ve öğrenme gereksinimlerini tespit edebilir, eksikliklerini gidermek için öğrenmesini yönlendirebilir.		X			
9	Kişisel ve profesyonel gelişimi için bilgi güncellenmenin ve sürekli öğrenmenin önemini anladığını gösterebilir.			X		

10	Hızla değişen küresel koşullarda, profesyonel hayatta başarılı olmak için esnek düşünebilmenin ve yaratıcı çözümler üretebilmenin önemini anladığını gösterebilir.	X
11	Uluslararası kurumsal düzeyde, etkin, yazılı ve sözlü iletişim kurabilecek düzeyde Almanca bilgisine sahip olduğunu gösterebilir	X
12	Kendi alanındaki küresel dinamikleri anlayabilecek, takip edebilecek ve yorumlayabilecek düzeyde Almanca bilgisine sahip olduğunu gösterebilir.	X
13	Ulusal ve uluslararası akademik ve profesyonel ortamlarda bilgisini, çalışmalarının sonuçlarını, fikir ve yorumlarını, alanındaki veya başka disiplin ve birimlerdeki kişilere, gerekli verileri kullanarak ve açık ve net bir şekilde Türkçe ve Almanca olarak ifade edebilir, sunabilir, paylaşabilir.	X
14	Kültürler ve bireyler arasındaki farklılıkları değerlendirebilir, bu farklılıklara saygı gösterilmesinin önemini anladığını gösterebilir, farklı kültürlerden bireylerin oluşturduğu sosyal veya profesyonel ortamlarda gerekli saygı ve empatiyi göstererek iletişim kurabilir, bu ortamlarda takım çalışmalarına yürütücü veya takım üyesi olarak katkıda bulunabilir	X
15	Kendi alanında geçerliliği ve yaygın kullanımı olan bilişim teknolojilerini etkin şekilde kullanabilir.	X
16	Bireysel ve profesyonel etik kavramları anlar, bu kavramların sosyal ve profesyonel hayattaki uygulamalarını değerlendirebilir, bireyin bu ilkelere uygun davranmasının içinde bulunduğu topluma değer katmak için ne derece önemi olduğunu anladığını gösterebilir.	X
17	Sosyal sorumluluk kavramının bireysel, toplumsal ve ekolojik boyutlarını bilir, bu çerçeve içinde üzerine düşen aktif vatandaşlık görevini anladığını gösterebilir.	X
18	Çağdaş toplumların esasını oluşturan sosyal hakların evrenselliği ve sosyal adalet kavramlarını, toplumsal gelişmenin ve küresel rekabet edebilirliğin gereği olan bilimsel bakış açısının önemini anladığını gösterebilir.	X
19	Kurumsal sürdürülebilirlik için kalite	<b>X</b>

	yönetiminin, iş sağlığı ve güvenliğinin, kurumsal sosyal sorumluluğun, profesyonel ve kültürel saygının ve kurumsal etik prensiplerinin önemini anladığını gösterebilir		
20	Küresel ve toplumsal çerçevedeki temel işletme çözümlerinin özellikle yönetim ve finans sorunlarına katkılarını değerlendirebilir.	<b>X</b>	
<b>AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU</b>			
Etkinlik	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Ders Süresi (Sınav haftası dahildir: 16x toplam ders saati)	16	3	48
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi(Ön çalışma, pekiştirme)	16	3	48
Ara Sınav	1	3	3
Kısa Sınav	2	6	12
Ödev	1	3	3
Final	1	10	10
<b>Toplam İş Yüğü</b>			124
<b>Toplam İş Yüğü / 25 (s)</b>			4.96
<b>Dersin AKTS Kredisi</b>			5