



## AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

|                                   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                       |             |   |          |   |             |   |
|-----------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------|---|----------|---|-------------|---|
| Dersin Adı                        |   | Pazarlamaya Giriş                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                       |             |   |          |   |             |   |
| Ders Kodu                         |   | PAR181                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                       | Ders Düzeyi |   | Önlisans |   |             |   |
| AKTS Kredi                        | 2 | İş Yüğü                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 50 (Saat)             | Teori       | 2 | Uygulama | 0 | Laboratuvar | 0 |
| Dersin Amacı                      |   | Öğrencinin, işletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz ederek, pazarlama anlayışı belirleyebilmesini, faaliyet gösterdiği sektör ve hedef pazarına göre pazarlama çevresini analiz edebilmesini, işletmenin kontrol edemeyeceği değişkenleri belirleyebilmesini, pazar bölümlerini değerlendirebilmesine, uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlayabilmesini, ürünün farklılaştırılmasına ve konumlandırılmasına, katkıda bulunabilmesini, ürün yaşam dönemlerini saptayarak satış artırıcı tedbirler alabilmesini, pazar yapısı, rekabet durumu ve işletme amaçlarına göre, fiyatın belirlenmesine ve yönetimine yardımcı olabilmesini, hedef pazara göre tutundurma karmasının oluşmasına yardımcı olabilmesini, pazarlama kanallarını belirleyebilmesini, kanal tasarımının yapılmasını ve en uygun kanal sisteminin seçimine katkı sağlayabilmesini amaçlamaktadır. |                       |             |   |          |   |             |   |
| Özet İçeriği                      |   | İşletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz etmek, İşletme ve pazarın durumuna göre pazarlama anlayışını belirlemek, Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek, Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek, Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek, Pazar bölümlerini değerlendirmek, Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak, Ürünün farklılaştırılmasına yardımcı olmak, Ürünün konumlandırılmasına yardımcı olmak, Ürünün yaşam dönemlerini saptayarak tedbirler alma, Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak, Fiyatın uyarlanmasını sağlamak, Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak, Pazarlama kanallarını belirlemek, Pazarlama kanallarının tasarımının yapılmasına katkı sağlamak, Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak.                                                                                       |                       |             |   |          |   |             |   |
| Staj Durum                        |   | Yok                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                       |             |   |          |   |             |   |
| Öğretim Yöntemleri                |   | Anlatım (Takrir), Tartışma                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                       |             |   |          |   |             |   |
| Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları) |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Öğr. Gör. Gonca KÜÇÜK |             |   |          |   |             |   |

### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

| Araç                      | Adet | Oran (%) |
|---------------------------|------|----------|
| Ara Sınav (Vize)          | 1    | 40       |
| Dönem Sonu Sınavı (Final) | 1    | 70       |

### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

|   |                                                                     |
|---|---------------------------------------------------------------------|
| 1 | Pazarlama İlkeler- Yönetim- Örnek Olaylar; Prof. Dr. Cemal YÜKSELEN |
|---|---------------------------------------------------------------------|

| Hafta | Haftalara Göre Ders Konuları |                                                                                                                                                                  |
|-------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Teorik                       | İşletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz etmek İşletme ve pazarın durumuna göre pazarlama anlayışını belirlemek, Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek |
| 2     | Teorik                       | Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek, Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek                                                                           |
| 3     | Teorik                       | Pazar bölümlerini değerlendirmek                                                                                                                                 |
| 4     | Teorik                       | Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak                                                                                                  |
| 5     | Teorik                       | Ürünün farklılaştırılmasına yardımcı olmak                                                                                                                       |
| 6     | Teorik                       | Ürünün konumlandırılmasına yardımcı olmak                                                                                                                        |
| 7     | Teorik                       | Ürünün yaşam dönemlerini saptayarak tedbirler alma                                                                                                               |
| 8     | Teorik                       | Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak                                                                                                                            |
| 9     | Teorik                       | Ara Sınav                                                                                                                                                        |
| 10    | Teorik                       | Fiyatın uyarlanması sağlamak Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak                                                                                 |
| 11    | Teorik                       | Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak                                                                                                              |
| 12    | Teorik                       | Pazarlama kanallarını belirlemek                                                                                                                                 |
| 13    | Teorik                       | Pazarlama kanallarının tasarımı yapmasına katkı sağlamak                                                                                                         |
| 14    | Teorik                       | Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak                                                                                               |
| 15    | Teorik                       | Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak                                                                                               |
| 16    | Dönem Sonu Sınavı (Final)    | Yarıyıl Sonu Sınavı                                                                                                                                              |



**Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)**

| Etkinlik                                             | Adet | Ön Hazırlık | Etkinlik Süresi | Toplam İş Yüğü |
|------------------------------------------------------|------|-------------|-----------------|----------------|
| Kuramsal Ders                                        | 14   | 0           | 2               | 28             |
| Ödev                                                 | 1    | 0           | 10              | 10             |
| Ara Sınav                                            | 1    | 5           | 1               | 6              |
| Dönem Sonu Sınavı                                    | 1    | 5           | 1               | 6              |
| Toplam İş Yüğü (Saat)                                |      |             |                 | 50             |
| Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi |      |             |                 | 2              |

\*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

|   |                                                                                                                                                                                             |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Pazarlama çevresini analiz edebilme                                                                                                                                                         |
| 2 | Ürün kararlarına yardımcı olacak fikirler oluşturabilme                                                                                                                                     |
| 3 | Stratejik pazarlama ve pazarlama planlaması sürecini etkin olarak yönetebilme becerilerini geliştirmek.                                                                                     |
| 4 | Stratejik pazarlama yönetimi ve planlaması için karar alabilmeye yatkınlık, ve bu kararları alırken çeşitli analitik çerçeveleri kullanabilme becerilerini geliştirmek.                     |
| 5 | Pazarlama yönetimi araçlarının planlanması, uluslararası pazarlara yeni ürünle pazara girme stratejileri ve ürün yaşam evreleri ve bu sürecin yönetimiyle ilgili yeteneklerini geliştirmek. |

**Program Çıktıları (Elektrik Programı)**

|    |                                                                                                                                              |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Elektrik Programı ile ilgili edindiği kuramsal ve uygulama bilgilerini kullanabilmeli                                                        |
| 2  | Elektrik Programı ile ilgili pratik uygulamalarda gereken teorik bilgileri, el ve/veya düşünsel becerileri kullanabilmeli                    |
| 3  | Elektrik Programının gerektirdiği düzeyde bilgisayar yazılımı ve bilişim-iletişim teknolojilerini kullanabilmeli                             |
| 4  | Elektrik Programı'nda yeterli olacak düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olabilmeli                                                          |
| 5  | Uygulamada karşılaşılan ve öngörülemez sorunları çözmek için bireysel ve ekip üyesi olarak sorumluluk alabilmeli                             |
| 6  | Elektrik Programında bağımsız olarak öğrendiklerini uygulayabilmeli                                                                          |
| 7  | Elektrik bölümü ile ilgili çalışmalarda öngörülemez problemleri belirleyebilmeli ve çözüm üretebilmeli                                       |
| 8  | Elektrik ile ilgili konularda kişi ve kurumları bilgilendirebilmek için düşüncelerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilmeli                   |
| 9  | Elektrik ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, duyurulması ve uygulanmasında toplumsal, bilimsel ve etik değerlere sahip olabilmeli |
| 10 | Uygulamada karşılaştığı bilgileri bilgisayar ortamına aktararak çözebilmeli                                                                  |
| 11 | Sektörün beklentilerini karşılayacak şekilde Elektrik ile ilgili süreci/süreçleri planlama becerisine sahip olmalı                           |
| 12 | Elektrik ile ilgili uygulamalar için gerekli teknik ve modern araçları kullanabilmeli                                                        |
| 13 | Kendisini mesleki alan dışında geliştirmek                                                                                                   |

**Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek**

|      | ÖÇ1 | ÖÇ2 | ÖÇ3 | ÖÇ4 | ÖÇ5 |
|------|-----|-----|-----|-----|-----|
| PÇ13 | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |

