



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 Yükü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
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 Yükü (Saat)				50
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				2

*25 saatlik iş yükü 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 (Elektronik Teknolojisi Programı)

1	Elektronik Teknolojisi Teknikerliği ile ilgili edindiği kuramsal bilgilerini kullanabilmeli
2	Elektronik Teknolojisi Teknikerliği ile ilgili edindiği uygulama bilgilerini kullanabilmeli
3	Elektronik Teknolojisi Teknikerliği ile ilgili pratik uygulamalarda gereken teorik bilgileri, el ve/veya düşünsel becerileri kullanabilmeli
4	Elektronik Teknolojisi dalı ile ilgili uygulamalar için gerekli düzeyde bilgisayar yazılımlarını, bilişim-iletişim teknolojilerini, teknik ve modern meslek araçlarını kullanabilmeli
5	Elektronik Teknolojisi dalında yeterli olacak düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olabilmeli
6	Uygulamada karşılaşılan ve öngörülemez sorunları çözmek için bireysel ve ekip üyesi olarak sorumluluk alabilmeli
7	Elektronik Teknolojisi dalında öngörülemez problemleri belirleyebilmeli ve çözüm üretebilmeli
8	Sorumluluğu altındaki çalışanların performanslarını objektif olarak değerlendirebilmeli ve denetleyebilmeli
9	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilincinde olmalı ve bunu gerçekleştirebilmeli
10	Elektronik Teknolojisi dalı ile ilgili konularda kişi ve kurumları bilgilendirebilmek için düşüncelerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilmeli
11	Elektronik Teknolojisi dalında mesleği ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, duyurulması ve uygulanmasında toplumsal, bilimsel ve etik değerlere sahip olabilmeli
12	Sosyal hakların evrenselliğine değer veren, sosyal adalet bilincini kazanmış kalite yönetimi ve süreçleri ile çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olabilmeli
13	Sektörün beklentilerini karşılayacak şekilde Elektronik Teknolojisi dalı ile ilgili süreci/süreçleri planlama becerisine sahip olmalı

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

