



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
BOZDOĞAN MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Global Pazarlama								
Ders Kodu	PZL112			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlama aktivitelerinin, uluslararası alanda uygulanması.								
Özet İçeriğı	Global pazarlama araştırması, Global bilgi sistemi, Global pazarlama bölümlenmesi, Global pazarlama planlaması, Global ürün politikaları								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Çok Yazarlı, Küresel Pazarlama Yönetimi, İstanbul:2008, Beta Yayınları.
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Global pazarlama
2	Teorik	Global pazarlama çevresi
3	Teorik	Global bilgi sistemi
4	Teorik	Global bilgi sistemi
5	Teorik	Global pazarlama bölümlenmesi
6	Teorik	Global pazarlama planlaması
7	Teorik	Global ürün politikaları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Global ürün politikaları
10	Teorik	Global fiyatlandırma kararları
11	Teorik	Global fiyatlandırma kararları
12	Teorik	Global dağıtım kararları
13	Teorik	Global tutundurma kararları
14	Teorik	Global reklam uygulamaları
15	Teorik	Örnek olay çalışması
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı
17	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final 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
Ara Sınav	1	9	1	10
Dönem Sonu Sınavı	1	11	1	12
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	Global pazarlama çevresinin analiz edilmesine katkı sağlamak.
---	---



2	Global pazarlama araştırmasını tasarlanmasına ve uygulamasına katkı sağlamak
3	Global pazarlama bilgi sistemini tasarlanmasına katkı sağlamak.
4	Global Pazar bölümlendirmesi yapılmasına ve pazara giriş stratejilerinin belirlenmesine katkı sağlamak
5	Global ürün politikası oluşturulmasına katkı sağlamak
6	Global fiyat politikası oluşturulmasına katkı sağlamak.
7	Global tanıtım politikası oluşturulmasına katkı sağlamak
8	Global dağıtım politikası oluşturulmasına katkı sağlamak

Program Çıktıları (Pazarlama Programı)

1	Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi
2	Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi
3	Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi
4	Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi
5	Mesleki etik ve sorumluluk bilinci
6	Sektörel sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilme becerisi
7	Mesleki yasal mevzuatı anlayabilme ve uygulama becerisi
8	Etkin iletişim kurma becerisi
9	Bilgi ve iletişim teknolojisi araçları ile diğer mesleki araçları ve teknikleri kullanabilme becerisi
10	Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi
11	Mesleki özgüven ve girişimcilik becerisi
12	Sosyal kültürel ve toplumsal sorumlulukları kavrama, benimseme ve uygulama becerisi
13	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bunu gerçekleştirebilme becerisi
14	Ulusal ve uluslararası çağdaş sorunları takip edebilmek
15	Atatürk İlke ve İnkılaplarına duyarlı olabilme, Türk Dilini doğru kullanabilme, temel resmi yazışmaları yapabilme ve alanı ile ilgili yabancı terimleri anlama becerisine sahip olmak

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ1	5	5	5	5	5	2	3	3
PÇ2	4	4	5	4	4	3	3	3
PÇ3	5	5	5	5	5	3		3
PÇ4	5	5	5	5	4	3	3	
PÇ5	4	4	4	3	3	3	3	3
PÇ6	4	4	3	3	3	3	3	3
PÇ7	4	4	4	3	3		3	3
PÇ8	5	3	4		3	3	3	3
PÇ9	5	5	4	4	3		3	3
PÇ10	5	4	4	3	3	3	2	3
PÇ11	5	5	4	4	3	3	3	3
PÇ12	4	4	4	3		3	3	3
PÇ13	4	4	4	4	2	3		3
PÇ14	5	4	3	4	3	2	3	3
PÇ15	3	3	3	3	3	3	2	3

