



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

Dersin Adı	Pazarlama İletişim Teknikleri								
Ders Kodu	PZL201			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	101 (Saat)	Teori	4	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlama iletişiminin nasıl olması gerekliliği ve pazarlama iletişim tekniklerinin öğretilmesi.								
Özet İçeriği	Pazarlama iletişiminin tanımı, Yazılı medyada reklam, Halkla ilişkiler, Doğrudan pazarlama ve veri tabanlı pazarlama, Pazarlama iletişiminin geleceği								
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	Pazarlama İletişimi, Mine OYMAN ve Yavuz ODABAŞI
2	Pazarlama İletişiminde Temel Yaklaşımlar, NOBEL YAYIN DAĞITIM

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama iletişiminin tanımı
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
2	Teorik	Pazarlama iletişim karması
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
3	Teorik	Pazarlama iletişim karması
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
4	Teorik	Yazılı medyada reklam
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
5	Teorik	Aktif medya, tv, radyo ve sinema
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
6	Teorik	Outdoor reklamları
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
7	Teorik	Halkla ilişkiler
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
8	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Markalama ve paketleme
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
10	Teorik	Merchandising
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
11	Teorik	Doğrudan pazarlama ve veri tabanlı pazarlama
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
12	Teorik	Satış promosyonları
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
13	Teorik	Kişisel satış
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
14	Teorik	Pazarlama iletişiminin geleceği
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı



15	Teorik	Örnek olay
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
16	Teorik	Yarıyıl Sonu Sınavı
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
17	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
	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	1	4	70
Okuma	14	1	0	14
Ara Sınav	1	5	1	6
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
Toplam İş Yükü (Saat)				101
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = <b>AKTS Kredisi</b>				4

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

### Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama iletişim karmasını kavramak.
2	Reklam ve halkla ilişkiler kampanyalarının tasarlanması ve organize edilmesine katkı sağlamak.
3	Satış geliştirme çalışmalarının organize edilmesine katkı sağlamak.
4	Doğrudan satış çalışmalarını organize edilebilmesine katkı sağlamak.
5	Kişisel satış sürecine 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 İlike 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
PÇ1	4	4	3	3	3
PÇ2	4	5	5	5	5
PÇ3	4	4	4	4	4
PÇ4	3	4	4	4	4
PÇ5	1	4	1	1	1
PÇ6	1	1	1	1	1
PÇ7	1	1	1	1	1
PÇ8	5	4	4	4	4
PÇ9	1	4	4	4	4
PÇ10	3	4	4	4	4



PÇ11	3	4	4	4	4
PÇ12	1	3	3	3	3
PÇ13	3	1	1	1	1
PÇ14	4	1	1	1	1
PÇ15	1	1	1	1	1

