



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama İlkeleri							
Ders Kodu		HAT106		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlamanın temel prensipleri hakkında bilgilendirmek. Küreselleşme ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler gibi faktörlerin etkisiyle, pazarlamanın konumunun anlaşılmasını sağlamak.							
Özet İçeriğı		Pazarlama Kavramı, Pazarlamanın Gelişim Süreci, Pazarlamanın Amaçları, Pazarlama Yönetimi, Pazarlamanın 4 P'si (ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma çabaları), Küreselleşme, Küresel Rekabet ve Pazarlamada Meydana Gelen Değişimler							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Bireysel Çalışma, Problem Çözme							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Dr. Öğr. Üyesi Nurdanur TAVLAN SOYDAN						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Pazarlama İlkeleri, Mucuk, İ., İstanbul, 2009.
2	Pazarlama İlkeleri (Politikalar – Stratejiler – Taktikler), Tekin, V., Ankara, 2006.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Kavramı, Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi
2	Teorik	Pazarlama Sistemini Etkileyen Çevresel Faktörler, Pazar Türleri
3	Teorik	Tüketici Davranışları, Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler
4	Teorik	Pazarlama Bilgi Sistemi, Pazarlama Karması (4P)
5	Teorik	Mal ve Hizmetler
6	Teorik	Yeni Ürün Geliştirme ve Konumlandırma
7	Teorik	Fiyat, Fiyatın Önemi, Fiyatlandırma Yöntemleri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Makro ve Mikro Çevresel Faktörler, Endüstriyel Tüketici
10	Teorik	Dağıtım, Dağıtım Kanalı Kavramı, Dağıtım Kanalı Türleri, Dağıtım Kanalındaki İlişkiler
11	Teorik	Tutundurma Karması, Tutundurma ve Pazarlama İletişimi Kavramları
12	Teorik	Halkla İlişkiler, Halkla İlişkiler Tarihi, Halkla İlişkiler Modelleri
13	Teorik	Pazarlama Karması İçerisinde Halkla İlişkilerin Yeri, Pazarlama Amaçlı Halkla İlişkiler (MPR)
14	Teorik	Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar; Doğrudan Pazarlama, Veri Tabanlı Pazarlama, Gerilla Pazarlama, Ağızdan Ağıza Pazarlama
15	Teorik	Pazarlamada Etik
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu Sınavı
17	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	1	2	42
Ara Sınav	1	2	1	3



Dönem Sonu Sınavı	1	4	1	5
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	Pazarlamanın temel kavramlarını öğrenme.
2	Pazarlamanın gelişim süreçlerini kavrayabilme.
3	Pazarlamanın dış ve iç faktörlerini anlayabilme.
4	Pazarlama karmasını ve tüketici satınalma davranışlarını analiz edebilme.
5	Pazarlama sürecindeki sorunları anlayabilme ve çözüm geliştirebilme.

Program Çıktıları (Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı)

1	Genel olarak İletişim, özel olarak Halkla İlişkiler ve Tanıtım alanına ilişkin formasyona sahip olup, alanın tarihsel gelişim ve değişim süreçlerini öğrenerek kuramsal ve uygulamalı yetkinlik gösterebilir.
2	İletişimin disiplinlerarası zenginliğine dayanarak ilgili alanlara ilişkin genel ve güncel sorunları tespit etmek ve çözüm için yöntem belirleyebilir.
3	Disiplinlerarası bilgi birikimini İletişim ve Halkla İlişkiler ve Tanıtım alanına taşıyabilir ve bu çerçevede sorunları alanda çözümleyebilir.
4	Alanıyla ilgili etik ve hukuk kurallarını bilir, özümser ve uygulayabilir.
5	Alanda geçerli bir yabancı dili kullanarak alan bilgisini derinleştirme ve gerekli diğer uluslararası paydaşlarla iletişim kurabilir.
6	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilir.
7	Bir örgütsel yapı için Halkla İlişkiler, reklâm ve pazarlama programı kampanyaları ve süreçlerine hâkim olabilir ve hazırlayabilir.
8	Araştırma yöntemlerine hâkim olarak iletişim alanında haber, reklâm, vb. metinleri çözümleyebilir ve yaratıcı ve eleştirel metinler üretebilir.
9	Mesleğini icra ederken özümsemiş olduğu etik ve hukuk kurallarını uygulayabilir.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	3	3	4	5
PÇ2	2	2	3	3	5
PÇ3	2	2	2	3	4
PÇ4	3	2	2	2	3
PÇ5	1	1	1	1	1
PÇ6	1	1	2	3	3
PÇ7	2	3	4	4	2
PÇ8	3	2	4	4	4
PÇ9	1	1	1	2	1

