AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri I								
Ders Kodu	PMP103		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	5	İş Yükü	125 *(Saat)*	Teori	3	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, amaçlamaktadır.								
Özet İçeriği	Pazarlamanın konusu kapsamı ve gelişimi; İşletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz etmek; İşletme ve pazarın durumuna göre pazarlama anlayışını belirlemek; Pazarlama çevresi ve stratejik planlama; Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek; Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek; Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması; Tüketici pazarları ve Satın alma karar süreci; Endüstriyel pazarlar; Pazar bölümlerini değerlendirmek; Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak; Konumlandırma; Satış tahmini ve satış tahmin yöntemleri.								
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	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Pazarlama İlkeleri

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamanın konusu kapsamı ve gelişimi
2	Teorik	İşletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz etmek İşletme ve pazarın durumuna göre pazarlama anlayışını belirlemek
3	Teorik	Pazarlama çevresi ve stratejik planlama
4	Teorik	Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek
5	Teorik	Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek
6	Teorik	Pazarlama Bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
7	Teorik	Pazarlama Bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Tüketici pazarları ve Satın alma karar süreci
10	Teorik	Endüstriyel pazarlar
11	Teorik	Pazar bölümlerini değerlendirmek
12	Teorik	Pazar bölümlerini değerlendirmek
13	Teorik	Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak
14	Teorik	Konumlandırma
15	Teorik	Satış tahmini ve satış tahmin yöntemleri

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	3	42
Ödev	8	4	0	32
Bireysel Çalışma	7	3	0	21
Ara Sınav	1	15	1	16

Dönem Sonu Sınavı	1	13	1	14
			Toplam İş Yükü (Saat)	125
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	5
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	İşletmenin pazarlama anlayışının gelişimine katkıda bulunmak
2	Pazarlama çevresini analiz etmek
3	Pazarı bölümleyerek hedef pazarın seçimine katkıda bulunmak
4	Satış tahmini yöntemlerini kullanarak satış tahmini yapmak
5	Tüketici pazarlarını ve Satın alma karar sürecini analiz etmek

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 mevzuaatı 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
PÇ1	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5