AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Yeni Pazarlama Trendleri								
Ders Kodu	PMP111		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	3	İş Yükü	75 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Farklı pazarlama çeşitlerini kavrama, bir biri ile farklılıkları ayırt etme ve Türkiye ve dünyadaki uygulama örneklerini stratejileri ile açıklama								
Özet İçeriği	Pazarlamada Yeni Tekniklerin Kapsamı ve Önemi; Pazarlama Hedefi Bakımından Pazarlama; Pazarı Elde Etme Şekli Bakımından Pazarlama; İlişkisel Pazarlama; Talep Durumuna Göre Çağdaş Yönetimsel Pazarlama; Veri Tabanı Pazarlaması (Database Marketing); Maksi Pazarlama; Değer Pazarlaması; Post-Modern Pazarlama; Aydınlatılmış Pazarlama; Elektronik-Siber Pazarlama; Kullanılan Dağıtım Kanalları Bakımından Bir Dağıtım Kanalı Olarak Franchising.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay								
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	Yeni Pazarlama Trendleri

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Modern Pazarlama Yaklaşımı ve Pazar Yönlülük
2	Teorik	Postmodern Pazarlama
3	Teorik	Yeşil Pazarlama
4	Teorik	Veri Tabanlı Pazarlama
5	Teorik	İzinli Pazarlama
6	Teorik	Gedik Pazarlama
7	Teorik	İlişkisel Pazarlama
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Kulaktan Kulağa İletişim
10	Teorik	Mobil Pazarlama
11	Teorik	İçsel Pazarlama
12	Teorik	Deneyimsel Pazarlama
13	Teorik	Nöro Pazarlama
14	Teorik	Elektronik Pazarlama
15	Teorik	Ders hakkında öğrenilenlerin genel tekrarı

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	2	2	0	4
Bireysel Çalışma	8	2	0	16
Ara Sınav	1	14	1	15
Dönem Sonu Sınavı	1	11	1	12
			Toplam İş Yükü (Saat)	75
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Öğrenci farklı pazarlama çeşitlerini kavrayabilecektir
2	Öğrenci bir biri ile olan farklılıkları ayırt edebilecektir
3	Öğrenci Türkiye ve dünyadaki uygulama örneklerini stratejileri ile açıklayabilecektir
4	Öğrenci Türkiye örneklerini stratejileri ile açıklayabilecektir
5	Öğrenci dünyadaki uygulama örneklerini stratejileri ile açıklayabilecektir

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	ÖÇ5
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	5
PÇ5	5	5	5	5	
PÇ6	5	5	5	5	5
PÇ7	5	5	5	5	5
PÇ8	5	5	5	5	5
PÇ9	5	5	5	5	5
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	5	5	5	5	5
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	5	5	5	5	5
PÇ14	5	5	5	5	5
PÇ15	5	5	5	5	5