AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama Mevzuatı								
Ders Kodu	PMP209		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	2	İş Yükü	50 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlama eğitimi alan öğrencilere, kendi alanlarındaki temel hukuksal bilgileri vermek.								
Özet İçeriği	Pazarlamayla ilgili mevzuatı tanımlamak, yaptırımlar, pazarlamacının sorumlulukları, etik kurallar, sözleşme ve sözleşme türleri, tüketicinin korunması ile ilgili kanun ve yönetmeliklerin açıklanması ve sorunların çözümündeki yargı sisteminin öğrenilmesi								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, 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 Mevzuatı

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama kavramı hakkında bilgi
2	Teorik	Pazarlamacının borçlar kanunundaki hukuki durumu
3	Teorik	Pazarlamacının borçlar kanunundaki hukuki durumu
4	Teorik	Pazarlamacının borçlar kanunu taslağına göre görünümü
5	Teorik	Pazarlamacı-tüketici ilişkileri
6	Teorik	Tüketiciyi koruma hakkında yasal mevzuat
7	Teorik	Satış türleri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Ayıplı mal ve sonuçları
10	Teorik	Tüketicinin başvurabileceği yasal yollar
11	Teorik	Taksitli satışlar
12	Teorik	Mesafeli satışlar
13	Teorik	Tüketici mahkemeleri
14	Teorik	Haksız rekabet
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
Ara Sınav	1	11	1	12
Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
			Toplam İş Yükü (Saat)	50
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	2
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Tacirin dış ilişkilerinde ve başka ticari işletmelerle ilişkilerinde rol oynanan kişiler hakkında bilgi sahibidir.
2	Pazarlama sisteminde çalışan kişilerin çalıştıkları işletmedeki hukuki durumları (şimdiki durumları ve yakın bir gelecekte gerçekleşecek yasa değişikliğinden sonraki durumları) hakkında bilgi sahibidir.
3	Satış şekilleri, bu ilişkilerde yapılabilecek sözleşmeler ve özellikleri hakkında bilgi sahibidir.

4	Oluşabilecek uyuşmazlıklar ve çözüm şekillerini bilir.
5	Tüketiciyi koruma hakkında yasal mevzuatı bilmek

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