



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama İlkeleri II							
Ders Kodu		PMP104		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin, Ürünün farklılaştırılmasına ve konumlandırılmasına, katkıda bulunabilmesini, ürün yaşam dönemlerini saptayarak satış artırıcı tedbirler alabilmesini, pazar yapısı, rekabet durumu ve işletme amaçlarına göre, fiyatın belirlenmesine ve yönetimine yardımcı olabildiğini, hedef pazara göre tutundurma karmasının oluşmasına yardımcı olabildiğini, pazarlama kanallarını belirleyebildiğini, kanal tasarımının yapılmasını ve en uygun kanal sisteminin seçimine katkı sağlayabildiğini amaçlamaktadır.							
Özet İçeriğı		Ürün kavramı, ürün çeşitleri ve ürün karması Yeni ürün kavramı ve yeni ürün geliştirme Ürün yaşam süreci, özellikleri ve uygulanacak stratejiler Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak, Fiyatın uyarlanmasını sağlamak Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak Pazarlama iletişim süreci Tutundurma karması kararları Reklam Kişisel Satış Satış artırıcı çabalar ve tanıtım Pazarlama kanallarını belirlemek Pazarlama kanallarının tasarımının yapılmasına katkı sağlamak Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak							
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	Ürün kavramı, ürün çeşitleri ve ürün karması
2	Teorik	Yeni ürün kavramı ve yeni ürün geliştirme
3	Teorik	Ürün yaşam süreci, özellikleri ve uygulanacak stratejiler
4	Teorik	Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak, Fiyatın uyarlanmasını sağlamak
5	Teorik	Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak
6	Teorik	Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak
7	Teorik	Pazarlama iletişim süreci
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Tutundurma karması kararları
10	Teorik	Reklam
11	Teorik	Kişisel Satış
12	Teorik	Satış artırıcı çabalar ve tanıtım
13	Teorik	Pazarlama kanallarını belirlemek
14	Teorik	Pazarlama kanallarının tasarımının yapılmasına katkı sağlamak
15	Teorik	Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
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 Yüğü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Ürün kararlarına yardımcı olacak fikirler oluşturmak
2	Fiyatlama stratejilerinin oluşumuna katkı sağlamak
3	Tutundurma stratejileri oluşturmak
4	İlgili birimlere pazarlama kanallarına ilişkin bilgi sağlamak
5	Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine 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
PÇ1	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5

