



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Deneyimsel Pazarlama							
Ders Kodu		PMP214		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu ders ile öğrencinin pazarlama kavramları arasında deneyim ekonomisi ve deneyim pazarlamasının önemini kavraması ve deneyim pazarlamasının işletme için uygulanabilirliğini öğretmesini amaçlamaktadır.							
Özet İçeriğı		Deneyim pazarlaması kavramı, Ekonomik değer farklılıkları, Deneyim özellikleri, Deneyim pazarlaması ile değer yaratma, Deneyimsel marka, Deneyim pazarlaması ve müşteri							
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	Deneyimsel Pazarlama
---	----------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Deneyim ekonomisi
2	Teorik	Deneyim pazarlaması kavramı
3	Teorik	Deneyim pazarlaması kavramı
4	Teorik	Ekonomik değer farklılıkları
5	Teorik	Ekonomik değer farklılıkları
6	Teorik	Deneyim özellikleri
7	Teorik	Unutulmaz deneyimlerin tasarımı
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Deneyimsel pazarlama
10	Teorik	Deneyimsel pazarlama
11	Teorik	Deneyim pazarlaması ile değer yaratma
12	Teorik	Deneyim pazarlaması ile değer yaratma
13	Teorik	Deneyimsel marka
14	Teorik	Deneyim pazarlaması ve müşteri
15	Teorik	Ders hakkında öğrenilenlerin genel tekrarı

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	2	28
Ödev	2	5	0	10
Bireysel Çalışma	5	2	0	10
Ara Sınav	1	14	1	15
Dönem Sonu Sınavı	1	11	1	12

Toplam İş Yüğü (Saat) 75

Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi 3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Deneyim Pazarlaması ve Ekonomisi kavramlarını anlamak
---	---



2	Deneyim tasarımını öğrenmek
3	Deneyim pazarlaması ile kalıcı değerler yaratmayı uygulayabilmek
4	Deneyim pazarlaması ve müşteri kavramını anlayabilme
5	Ekonomik değer farklılıklarını kavrayabilme

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

