



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Uluslararası Pazarlama							
Ders Kodu		DIT208		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin, uluslararası pazarların yapısına göre müşteri, işletme beklentilerini ve uluslararası pazarlarda işletme satış strateji ve politikalarına göre müşterileri belirleyebilmesini, uluslararası pazarlarda işletme hedef ve stratejilerine göre pazarlama faaliyetlerini planlamaya ve pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olabildiğini sağlamaktır.							
Özet İçeriği		Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek, Uluslararası pazarlarda müşterileri belirlemek, Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak, Uluslararası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Gülbin TOĞUŞ POLAT						

Ders Koşulları

Denk Ders	PMP211
-----------	--------

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Uluslararası Pazarlama
---	------------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek
2	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek
3	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek
4	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek
5	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşterileri belirlemek
6	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşterileri belirlemek
7	Teorik	Uluslararası pazarlarda müşterileri belirlemek
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak
10	Teorik	Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak
11	Teorik	Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak
12	Teorik	Uluslararası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak
13	Teorik	Uluslararası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak
14	Teorik	Uluslararası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak
15	Teorik	Ders hakkında öğrenilenlerin genel tekrarı
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı

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
Ara Sınav	1	11	1	12



Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
Toplam İş Yüğü (Saat)				50
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				2
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin belirlenmesine katkıda bulunmak
2	Uluslararası pazarlarda satış faaliyetlerini uygulamak
3	Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek
4	Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak
5	Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerini yürütmek

Program Çıktıları (Dış Ticaret Programı)

1	Dış Ticaret alanında temel bilgilere sahip olmak ve kullanılan çeşitli belgeleri tanıyabilmek
2	İhracat ve gümrük mevzuatlarına ilişkin temel bilgiye sahip olmak
3	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak
4	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek, pazar araştırmaları yapabilmek ve bunların gerektirdiği pazarlama iletişimini kullanabilmek
5	Uluslararası ticaret oluşumları ve uluslararası ticaret politikaları bilgisine sahip olmak
6	Dış ticaretin lojistik yönetimiyle ilişkilendirilmesi bilgisine sahip olmak
7	Bilgisayar ve gerekli programların kullanım bilgisine sahip olmak
8	Dış ticaretin finansmanı bilgisine sahip olmak
9	Uluslararası ticaret ve AB hukuku bilgisine sahip olmak
10	İşletme Yönetimi alanında temel bilgilere ve uluslararası işletmecilik vizyonuna sahip olmak
12	Mesleği ile ilgili mevzuatı takip ederek temel hukuk bilgilerine sahip olmak
13	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak
15	Dış ticaret konusunda mesleki İngilizce bilgisine 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	3	4	2	3	5
PÇ2	3	4	2	3	5
PÇ3	3	4	2	3	5
PÇ4	3	4	2	3	5
PÇ5	3	4	2	3	5
PÇ6	3	4	2	3	5
PÇ7	3	4	2	3	5
PÇ8	3	4	2	3	5
PÇ9	3	4	2	3	5
PÇ10	3	4	2	3	5
PÇ12	3	4	2	3	5
PÇ13	3	4	2	3	5
PÇ15	3	4	2	3	5

