



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Temel Pazarlama Bilgileri							
Ders Kodu		DIT233		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	76 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Dersin amacı temel pazarlama ilkeleri, kavramları, pazarlama araçları ve pazarlama çevresi ile ilgili konularda bilgi vermektir.							
Özet İçeriğı		stratejik düşünme çerçevesinde pazarda uygulanabilecek spesifik pazarlama ile ilişkili politikalar ve kararların özelliklerinden oluşmaktadır.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Hakkı BABALIK						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	İsmet MUCUK, Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2010.
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin Amacı, İşlenişi ve Öğrencinin Temel Yükümlülükleri Hakkında Bilgi Verme
2	Teorik	Pazarlama Kavramının ve İlgili Temel Kavramların Açıklanması
3	Teorik	Pazarlama Anlayışındaki Gelişmeler
4	Teorik	Pazar Kavramının, Tüketici ve Endüstriyel Pazarların İncelenmesi, Pazarlamanın Makro ve Mikro Çevresinin Açıklanması
5	Teorik	Tüketici Pazarı ve Tüketici Davranış Modelleri, Karar Alma Süreci ve Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler
6	Teorik	Endüstriyel Pazarın Özellikleri ve Endüstriyel Alıcılar
7	Teorik	Pazar Bölümlendirmesi ve İlkeleri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Hedef Pazarların Oluşturulması ve Konumlandırma
10	Teorik	Pazarlama Bilgi Sistemleri
11	Teorik	Pazarlama Karması Hakkında Genel Bilgilerin Verilmesi
12	Teorik	Pazarlamanın Ürün Karmasının İncelenmesi
13	Teorik	Pazarlamanın Fiyat Karmasının İncelenmesi
14	Teorik	Pazarlamanın Fiyat Karmasının İncelenmesi
15	Teorik	Pazarlamanın Fiyat Karmasının İncelenmesi

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	2	56
Ödev	2	2	6	16
Ara Sınav	1	1	1	2
Dönem Sonu Sınavı	1	1	1	2
Toplam İş Yüğü (Saat)				76
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlamaya ilişkin temel kavramları tanımlar.
2	Pazar türlerinin ayrımını yaparak özelliklerini tanımlar



3	Pazar bölümlendirme ilkeleri ve gerekliliklerini açıklar, hedef pazarın seçimi ve konumlandırılmasını kavrar
4	Pazarlama bilgi sistemlerini tanımlar
5	Pazarlama karmaşı elemanlarını tanımlar ve her elemana ilişkin stratejiyi kavrar.

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	1	1	2	2	2
PÇ2	1	1	2	2	2
PÇ3	1	1	1	2	2
PÇ4	2	2	2	2	2
PÇ5	2	1	2	2	3
PÇ6	3	2	2	3	1
PÇ7	3	3	3	2	2
PÇ8	2	2	3	2	2
PÇ9	2	2	2	3	2
PÇ10	3	2	2	2	3
PÇ12	3	2	1	3	2
PÇ13	2	2	1	2	2
PÇ15	2	1	1	1	1

