



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama ve Satış							
Ders Kodu		TAB226		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Temel pazarlama ilkeleri, kavramları, pazarlama araçları ve pazarlama çevresi ile ilgili konularda bilgi vermekle birlikte, satış yönetimi ve satış yönetiminin işletme açısından önemini de anlatmaktır.							
Özet İçeriği		Pazarlama Kavramının ve İlgili Temel Kavramların Açıklanması, Pazarlama Çevresi ve Pazar Fırsatlarının Analizi, Tüketici Satın Alma Karar Süreci, Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Belirleme ve Konumlandırma, Pazarlama Karması ve Pazarlama Kararları, Satış Yönetiminin İşletme İçerisindeki Yeri ve Önemi, Pazar ve Satış Potansiyelinin Belirlenmesi ve Satış Tahminleri, Satış Takımlarının Oluşturulması ve Performans Değerlendirmesi, Kişisel Satış Süreci.							
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	İsmet MUCUK, Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2010.
2	https://yokdersleri.yok.gov.tr/#ders
3	Öğretim elemanı ders notları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Kavramının ve İlgili Temel Kavramların Açıklanması
2	Teorik	Pazarlama Çevresi ve Pazar Fırsatlarının Analizi
3	Teorik	Tüketici Davranışlarının Analizi
4	Teorik	Tüketici Satın Alma Karar Süreci
5	Teorik	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması
6	Teorik	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Belirleme ve Konumlandırma
7	Teorik	Pazarlama Karması ve Pazarlama Kararları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Satış Yönetiminin İşletme İçerisindeki Yeri ve Önemi
10	Teorik	Pazar ve Satış Potansiyelinin Belirlenmesi ve Satış Tahminleri
11	Teorik	Satış Bölgelerinin ve Kotalarının Belirlenmesi
12	Teorik	Satış Gücünün Seçilmesi
13	Teorik	Satış Gücünde Liderlik
14	Teorik	Satış Takımlarının Oluşturulması ve Performans Değerlendirmesi
15	Teorik	Kişisel Satış Süreci
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem sonu 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
Ödev	1	2	1	3
Bireysel Çalışma	1	4	1	5
Ara Sınav	1	6	1	7



Dönem Sonu Sınavı	1	6	1	7
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	Pazarlamaya ilişkin temel kavramları tanımlar.
2	Pazar bölümlendirme ilkeleri ve gerekliliklerini açıklar, hedef pazarın seçimi ve konumlandırılmasını kavrar.
3	Satış yönetimi ve satışçılık mesleğini tanıyabilir
4	Etkin satış süreci, satış planlama ve satış gücü yönetimini öğrenir.
5	Pazar ve satış potansiyelinin belirlenmesi ve satış tahminleri konusunda bilgi sahibi olur.

Program Çıktıları (Organik Tarım Programı)

1	Sosyal, kültürel ve toplumsal sorumlulukları kavrama, ulusal ve uluslar arası çağdaş sorunları ve gelişmeleri takip edebilme becerisi.
2	Atatürk ilke ve inkılapları doğrultusunda Atatürk milliyetçiliğine bağlı; Türk Milletinin milli, ahlaki, manevi ve kültürel değerlerini benimsemiş, evrensel ve çağdaş gelişmelere açık, Türk dilinin zengin, köklü ve üretken bir dil olduğunu benimsemiş; dil sevgisi ve bilincine sahip; okuma zevki ve alışkanlığı olan ve mesleki anlamda ihtiyaç duyacağı yabancı dili yeteri kadar kullanabilme becerisine sahip olabile.
3	Bilgisayarın temel donanım birimlerini ve işletim sistemlerini tanıma, internet kullanımı hakkında bilgi sahibi olma ve ofis programlarını kullanarak bilgisayarda belge, elektronik tablo ve sunum hazırlayabilme.
4	Organik tarım mevzuatı ve temel ilkelerini öğrenmek ve uygulayabilme.
5	Organik tarımda hastalık ve zararlılarla mücadele yöntemlerini öğrenebilme ve uygulayabilme.
6	Organik ürünlerin muhafazası ve pazara hazırlanması konusunda bilgi sahibi olabile.
7	Tarım alet ve makinelerini kullanma becerisine sahip olabile.
8	Organik tarımda ekim nöbeti, gübreleme, sulama, hasat konularında bilgi ve uygulama becerisine sahip olabile.
9	Ekosistem, biyoçeşitlilik ve sürdürülebilir tarım yönetimi, kırsal kalkınmanın önemini kavrama.
10	İş hayatında, mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahip olma.
11	Yeni tarımsal teknolojilerin üreticilere benimsetilmesinde kullanılacak araç ve yöntemler konusunda bilgi sahibi olma.

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	2	2	2	2	2
PÇ3	3	3	3	3	4
PÇ6	5	5	5	5	5
PÇ10	4	4	4	5	4

