AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama								
Ders Kodu	TAB112		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	3	İş Yükü	75 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlamanın temel ilkelerinin, kavramlarının, süreç ve modellerinin aktarılması								
Özet İçeriği	Pazarlama temel kavramları, ürün, fiyat, yer ve tutundurma faaliyetleri.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Ümit NARİNCE								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Öğretim Elemanı Ders Notları
2	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Türkmen Kitabevi,2008
3	Mehmet Karafakıoğlu, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Literatür Yayınları

Hafta	**Haftalara Göre Ders Konuları**	
1	Teorik	İstek, ihtiyaç, talep ve pazarlama kavramları
2	Teorik	Pazarlamanın gelişimi ve pazarlama yaklaşımları
3	Teorik	Stratejik planlama, stratejik pazarlama planlaması ve pazarlama stratejisi
4	Teorik	Pazarlamanın çevresi
5	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
6	Teorik	Tüketici ve endüstriyel pazarlar ve tüketici davranışları
7	Teorik	Tüketici ve endüstriyel pazarlar ve tüketici davranışları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Çalışma haftası
10	Teorik	Pazar bölümlendirme
11	Teorik	Hedef pazar seçim stratejileri
12	Teorik	Ürün kararları
13	Teorik	Fiyat kararları
14	Teorik	Tanıtım kararları
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	2	28
Ödev	1	2	1	3
Bireysel Çalışma	2	10	1	22
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
			Toplam İş Yükü (Saat)	75
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlamanın temel kavramlarını kavramak ve pazarlamanın çevresini analiz etmek.

2	Pazarlama stratejisinin geliştirilmesine katkı sağlamak.
3	Pazar bölümlendirmesi ve hedef pazar seçim stratejilerini kavramak.
4	Hedef pazar seçim stratejilerinin belirlenmesine katkı sağlamak
5	Ürün kararlarını kavramak.
6	Fiyat kararlarını kavramak.
7	Tanıtım kararlarını kavramak.
8	Dağıtım kararlarını kavramak

Program Çıktıları *(Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Programı)*	
1	Sosyal, kültürel ve toplumsal sorumlulukları kavrama, ulusal ve uluslar arası çağdaş sorunları ve gelişmeleri takip edebilme becerisine sahip olabilme
2	Atatürk ilke ve inkılâpları 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 olabilme.
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	Dünya ve Türkiye tarımında tıbbi ve aromatik bitkilerin önemini kavrama. Tıbbi ve Aromatik bitkilerin genel özellikleri hakkında bilgi edinme. Yetiştiricilikte önemli konuları öğrenme. Tıbbi ve aromatik bitkilerin yetiştiriciliğinde toprak işleme, sulama, gübreleme, hastalık-zararlılarla mücadele, organik tarım gibi alternatif üretim sistemleri hakkında bilgi sahibi olma ve uygulama yapabilme.
5	Kozmetikte, parfümeride, baharat ve boya sanayinda ve peyzaj uyglamalarında kullanılan bitkiler hakkında bilgi sahibi olabilme
6	Mikrobiyoloji, gıda, pazarlama ve kimya dallarında temel bilgileri kavrayabilme
7	Tıbbi ve Aromatik Bitkileri alanında verimli ve kaliteli üretim yöntemlerini belirleme, varsa sorunların çözümüne yönelik yöntemler geliştirebilme
8	Çevreyi, doğal kaynakları ve biyolojik çeşitliliği koruma, ekonomiye kazandırma ve sürüdülebilirliğini sağlama yöntemlerini öğrenebilme
9	Tıbbi ve Aromatik bitkilerden elde edilen ürünlerin hasat sonrası işlemlerini, depolanmasını, standardizasyonunu ve kalite kriterlerini öğrenebilme, herbaryum tekniklerini kavrayabilme ve uygulayabilme
10	Mesleğiyle ilgili kanun ve yönetmelikler hakkında bilgi sahibi olabilme.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ6	4	4	4	4	4	4	4	4