



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Doğrudan Pazarlama							
Ders Kodu		PRL151		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	1	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Doğrudan pazarlama kavramı, gelişimi ve uygulama teknikleri konusunda öğrencileri bilgilendirmektir.							
Özet İçeriğı		Pazarlama sürecinde doğrudan pazarlamanın yerini ve işlevini kavrayabilmek.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
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	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Doğrudan Pazarlama Kavramı ve Gelişimi
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
2	Teorik	Doğrudan Pazarlama ve veri tabanlı pazarlama
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
3	Teorik	Doğrudan pazarlama teknikleri
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
4	Teorik	Doğrudan postalama
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
5	Teorik	Doğrudan pazarlamada tv reklamları
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
6	Teorik	Katalogla pazarlama
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
7	Teorik	Telefonla pazarlama
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
8	Teorik	Otomatik satış makineleri ve kiosklar
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
9	Ara Sınav (Vize)	Vize
10	Teorik	Doğrudan satış
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
11	Teorik	Doğrudan pazarlama ve müşteri sadakati sağlama
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
12	Teorik	Doğrudan pazarlama etkinliklerinin değerlendirilmesi
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
13	Teorik	Örnek olaylar
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
14	Teorik	Örnek olaylar
	Ön Hazırlık	Pınar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final



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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	1	1	28
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
Toplam İş Yükü (Saat)				50
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				2

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Doğrudan pazarlama tekniklerini belirleyebilme ve oluşturabilme
2	Doğrudan pazarlama araçlarını açıklayabilme
3	Doğrudan pazarlamada stratejik planlama yapabilme
4	Doğrudan pazarlama ile geleneksel pazarlama yöntemleri arasındaki farkı ayrıştırabilme
5	Dünyadaki doğrudan pazarlama uygulamaları hakkında bilgi sahibi olma

Program Çıktıları (Kooperatifçilik Programı)

1	Kooperatifçilik alanında mikro ve makro düzeyde karşılaşılan problemleri tanıma ve çözüm üretebilme becerisi kazanacaklardır
2	Muhasebe işlemlerini kooperatiflerde uygulama becerisi ve kooperatifçilik alanında verileri toplama ve yorumlama becerisi kazanacaklardır
3	Kooperatif ve üst örgütlerinin kuruluş ve işleyişleri ile ilgili temel görevleri bağımsız olarak yürütebilme becerisi kazanacaklardır
4	Dayanışma kültürü oluşturma ve iletişim kurma becerisini kazanarak verilen görevleri ve sorumlulukları yerine getirebileceklerdir.
5	İktisat, işletme, hukuk ve iletişim alanlarındaki bilgileri kooperatifçilik alanına uygulayabilme becerisi kazanacaklardır
6	Küresel, ulusal ve yerel kooperatifçilik hareketlerini ve gelişmeleri izleme alışkanlığı ve becerisi kazanacaklardır

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	3	3	3	2	2
PÇ2	2	3	3	3	2
PÇ3	3	3	3	2	3
PÇ4	2	3	3	3	2
PÇ5	3	3	3	2	3
PÇ6	2	3	3	2	3

