AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	IYO201		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	4	İş Yükü	104 *(Saat)*	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlamanın temel ilkeleri ve pazarlama süreçleri hakkında öğrenciye bilgi vermek.								
Özet İçeriği	Pazarlama ile ilgili temel kavram ve ilkelerini tanımlayabilmek. Pazarlamanın gelişim sürecini ve günümüz pazarlama anlayışı tanımlayabilmek.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Doç. Dr. Bahar GÜRDİN								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Mucuk İsmet (2010) Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitabevi
2	Tek Ömer Baybars (2006) Pazarlama İlkeleri, Beta Yayın.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama kavramının tanımı, temel kavramların açıklanması, pazarlama anlayışının (yaklaşımlarının) gelişimi.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
2	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
3	Teorik	Stratejik planlama ve stratejik pazarlama planlaması
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
4	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi, Pazarlama araştırması ve pazarlama araştırma süreci
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
5	Teorik	Pazar kavramı ve tüketici ve endüstriyel pazarın özellikleri.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
6	Teorik	Pazar bölümlendirme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimi.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
7	Teorik	Ürün kavramı, ürün türleri ve pazarlamada ürün stratejileri.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
8	Teorik	Ürün karması, yeni ürün kavramı ve ürün yaşam eğrisi. Marka ve markalama stratejileri. Ambalajlama.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Fiyatlandırma: fiyat kararlarının önemi, fiyatlamayı etkileyen faktörler. Fiyatlamanın amaçları. Fiyatlama politikaları ve fiyatlama yöntemleri.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
11	Teorik	Dağıtım: Dağıtım kararları, Temel dağıtım kanalları, Dağıtım kanallarının yönetimi, Toptancılık ve perakendecilik.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
12	Teorik	Tutundurma: Tutundurma kararları ve stratejileri; reklam, halkla ilişkiler, kişisel satış, satış tutundurma.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
13	Teorik	Tutundurma: Kişisel satış ve satış tutundurma.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
14	Teorik	Hizmet pazarlaması
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm

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	2	3	70
Ara Sınav	1	15	1	16
Dönem Sonu Sınavı	1	17	1	18
			Toplam İş Yükü (Saat)	104
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	4
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazar ve pazarlama ile ilgili kavramları öğrenebilme
2	Pazarlama karma elemanlarını tanımlayabilme
3	Pazarlama ve çevre arasındaki ilişkileri tanımlayabilme
4	Pazar kavramını ve tüketici ve endüstriyel pazarların özelliklerini kavrayabilme
5	Pazar bölümlendirme ve tüketici davranışı konularını kavrayabilme

Program Çıktıları *(İşletme Yönetimi Programı)*	
1	Makro ve mikro boyutta edinmiş oldukları ekonomi bilgisini mesleki yaşantılarında kullanabileceklerdir
2	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabileceklerdir
3	İşletme finansmanını yönetmek; işletmenin finansal analizini yaparak finansal sorunlarına çözüm önerileri getirebileceklerdir
4	İşletmenin insan kaynaklarını işletme amaçları doğrultusunda verimli biçimde çalışmasını ve gelişmesini sağlayarak yönetme becerisi kazanacaklardır
5	Üretim ve pazarlamanın temel işlevlerini bir bütün olarak kavrayabilme, yeni üretim ve pazarlama tekniklerini uygulayabilme becerisine sahip olacaklardır
6	İşletmelerde maliyet hesaplamalarını yapabilecek, muhasebe kayıtlarını tutabilecek, mali tabloları hazırlayabilecek ve yorumlayabilecek yeterliliğe sahip olacaklardır
7	İşletmenin yönetim fonksiyonlarını kullanabilme yeteneğine sahip olmak ve yeni yönetim tekniklerini takip ederek uygulayabileceklerdir
8	İşletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebilecek, ilgili mevzuatı takip edip uygulayabilecek bilgi ve donanıma sahip olacaklardır
9	Mesleği ile ilgili ulusal ve uluslar arası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilme ve uygulayabilme becerisine sahip olacaklardır
10	Uygulamada karşılaşılan sorunları çözebilmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabileceklerdir
11	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olacaklardır
12	İş yaşamında ve iş ilişkilerinde meslek etiğine sahip olacaklardır

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	3	1	3	3	5
PÇ2	3	1	1	2	4
PÇ3	2	1	1	1	3
PÇ4	4	1	1	3	2
PÇ5	1	4	4	4	1
PÇ6	3	1	1	1	4
PÇ7	2	4	3	3	3
PÇ8	1	1	4	3	2
PÇ9	5	1	3	1	1
PÇ10	2	1	3	2	3
PÇ11	1	1	1	1	2
PÇ12	5	1	4	1	1