AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama Yönetimi								
Ders Kodu	IYO260		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	3	İş Yükü	72 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Amaç öğrencilere pazarlamanın, pazarlamanın ilkelerinin, pazarlama yönetimi ve pazarlama performansının öğretilmesidirmesidir.								
Özet İçeriği	Bu derste pazarlama karmasının anlatılması ve pazarlama yönetimi fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkelere değinilecektir								
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	İslamoğlu Hamdi (2006) Pazarlama Yönetimi, Beta Yayınevi.
2	Yükselen Cemal (2007) Pazarlama İlkeler Yönetim ve Örnek Olaylar, Detay Yayıncılık.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamaya giriş
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
2	Teorik	Pazarlama çevresi ve Pazar fırsatlarının izlenmesi
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
3	Teorik	Tüketici davranışları
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
4	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
5	Teorik	Pazar bölümlendirme, hedef Pazar seçimi ve konumlandırma
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
6	Teorik	Ürün kararları ve yönetimi
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
7	Teorik	Fiyat ve fiyatlandırma
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
8	Teorik	Tutundurma çabaları: reklam, satış tutundurma, kişisel satış ve halkla ilişkiler
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Kişisel satış ve satış yönetimi
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
11	Teorik	Dağıtım kanalları ve dağıtım politikaları
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
12	Teorik	Toptancılık ve perakendecilik
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
13	Teorik	Pazarlama yönetimi ve stratejik pazarlama planlaması
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
14	Teorik	Pazarlama kontrolü ve pazarlamada sosyal sorumluluk.
	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	1	2	42
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	16	1	17
			Toplam İş Yükü (Saat)	72
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olguları tanımlar ve örnekler verir.
2	Pazar çevresi kavramını açıklar, pazar çevresini oluşturan unsurları analiz eder
3	Pazarlama yönetimi açısından çıkarımlarını belirler.
4	Satış stratejisi geliştirebilmek
5	Satış tahmini yapmaya katkıda bulunabilmek

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	1	1	1	1	1
PÇ2	1	2	1	2	1
PÇ3	1	1	2	1	2
PÇ4	1	3	3	3	3
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ6	1	1	1	1	1
PÇ7	4	4	4	4	4
PÇ8	4	3	4	3	4
PÇ9	4	4	1	4	1
PÇ10	4	4	3	4	3
PÇ11	1	1	1	1	1
PÇ12	1	5	5	5	5