



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**KUYUCAK MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**YÖNETİM VE ORGANİZASYON BÖLÜMÜ**  
**İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI**  
**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 İçeriği	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	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Doğrudan Pazarlama Kavramı ve Gelişimi
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
2	Teorik	Doğrudan Pazarlama ve veri tabanlı pazarlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
3	Teorik	Doğrudan pazarlama teknikleri
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
4	Teorik	Doğrudan postalama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
5	Teorik	Doğrudan pazarlamada tv reklamları
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
6	Teorik	Katalogla pazarlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
7	Teorik	Telefonla pazarlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
8	Teorik	Otomatik satış makineleri ve kiosklar
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
9	Ara Sınav (Vize)	Vize
10	Teorik	Doğrudan satış
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
11	Teorik	Doğrudan pazarlama ve müşteri sadakati sağlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
12	Teorik	Doğrudan pazarlama etkinliklerinin değerlendirilmesi
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
13	Teorik	Örnek olaylar
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
14	Teorik	Örnek olaylar
	Ön Hazırlık	Pırnar 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*] = <b>AKTS Kredisi</b>				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 (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	2	2	2	2	2
PÇ2	2	2	2	2	2
PÇ3	2	2	2	2	2
PÇ4	2	2	2	2	2
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ6	2	2	2	2	2
PÇ7	2	2	2	2	2
PÇ8	2	2	2	2	2
PÇ9	2	2	2	2	2
PÇ10	2	2	2	2	2
PÇ11	2	2	2	2	2
PÇ12	2	2	2	2	2

