AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	İDT251		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	5	İş Yükü	125 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Öğrencinin, işletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz ederek, pazarlama anlayışı belirleyebilmesini amaçlamaktadır								
Özet İçeriği	Pazarlama anlayışının gelişimine katkı sağlama, pazarlama çevresinin analizi, hedef pazar seçimi, ürün kararları, fiyatlama stratejileri, pazarlama kanalı								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Tartışma, Örnek Olay								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Emine KARAKUŞ BAŞLAR								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Pazarlama İlkeleri, İsmet Mucuk

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	İşletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz etmek İşletme ve pazarın durumuna göre pazarlama anlayışını belirlemek Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek
2	Teorik	Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek
3	Teorik	Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek Pazar bölümlerini değerlendirmek
4	Teorik	Pazar bölümlerini değerlendirmek Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak
5	Teorik	Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak Ürünün farklılaştırılmasına yardımcı olmak
6	Teorik	Ürünün farklılaştırılmasına yardımcı olmak Ürünün konumlandırılmasına yardımcı olmak
7	Teorik	Ürünün konumlandırılmasına yardımcı olmak Ürünün yaşam dönemlerini saptayarak tedbirler alma
8	Teorik	Ürünün yaşam dönemlerini saptayarak tedbirler alma Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak
9	Teorik	Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak Fiyatın uyarlanmasını sağlamak
10	Teorik	Fiyatın uyarlanmasını sağlamak Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak
11	Teorik	Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak
12	Teorik	Pazarlama kanallarını belirlemek
13	Teorik	Pazarlama kanallarının tasarımının yapılmasına katkı sağlamak
14	Teorik	Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak

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	0	30	30
Okuma	1	0	36	36
Ara Sınav	1	10	2	12
Dönem Sonu Sınavı	1	15	4	19
			Toplam İş Yükü (Saat)	125
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	5
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	İşletmenin pazarlama anlayışının gelişimine katkıda bulunmak

2	Pazarlama çevresini analiz etmek
3	Pazarı bölümleyerek hedef pazarın seçimine katkıda bulunmak
4	Ürün kararlarına yardımcı olacak fikirler oluşturmak
5	Fiyatlama stratejilerinin oluşumuna katkı sağlamak
6	İlgili birimlere pazarlama kanallarına ilişkin bilgi sağlamak

Program Çıktıları *(Dış Ticaret Programı)*	
1	Ekonomi, ticaret hukuku, iş ve sosyal güvenlik hukuku, işletme, muhasebe ve dış ticarete ilişkin temel kavramları tanımlamak
2	Dış ticarette teslim ve ödeme şekillerini bilmek; dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeleri düzenlemek
3	Ticari matematik işlemlerini bilmek
4	Türk Banka-kambiyo mevzuatını kavramak, bu işlemlerde kullanılan belgeleri hazırlamak, iş yazışması yapmak
5	Türkiye'de Gümrük mevzuatına vakıf olmak, ilgili belgeleri düzenlemek ve gümrük işlemlerini takip etmek
6	Türk İhracat ithalat mevzuatını, lojistiğe ilişkin temel kavramları, uluslararası taşıma kurallarını bilmek ve zorunlu dökümanları hazırlamak, e-ticaret işlemlerini yürütmek
7	Dış ticaret işlemlerini bilgisayar ortamında yapabilmek ve bir yabancı dili dış ticaret işlemlerinde kullanabilmek
8	Dış ticaretin finansman yöntemlerini kavramak ve analiz etmek, serbest bölgelerde dış ticaret işlemlerini bilmek
9	Uluslararası pazarlama stratejilerini bilmek, uluslararası ticaret risklerini tanımak, uluslararası parasal ilişkileri ve sermaye piyasalarını analiz etmek
10	Dış ticarette kalite ve standardizasyonun önemini kavramak, dış ticarette sigorta işlemlerini ve vergi uygulamalarını bilmek
11	Dış ticaret ve kambiyo işlemlerini muhasebeleştirmek
12	Dünya ekonomisi ve Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeleri ve ekonomik krizleri anlamak, AB - Türkiye ilişkilerini takip edebilmek, uluslararası ekonomik ve finansal organizasyonları tanımak
13	Araştırma yapma yeterliliği kazanmak, meslek etiğini kavramak, ticari yazışma yöntemlerini bilmek
14	Atatürk ilke ve inkılâplarını bilmek
15	Türk dilinin kurallara uygun yazım ve konuşulmasını, edebi metinleri ve sözlü anlatım türlerini bilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ9	4	4	4	4	4	4