



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama							
Ders Kodu		İŞY205		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	77 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrenciye pazarlamayı tanıtmak ve pazarlamanın gelişim sürecini açıklamak.							
Özet İçeriği		Pazarlamanın temel kavramları, ürün, fiyat, yer ve tutundurma faaliyetleri.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma							
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.
2	Pazarlamaya Giriş, Zeliha Eser ve Sezer Korkmaz.
3	Ders notları.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamanın tanımı ve pazarlama anlayışında gelişmeler
2	Teorik	Modern pazarlama anlayışları
3	Teorik	Müşteri değeri ve müşteri tatmini
4	Teorik	Pazarlama yönetimi-1
5	Teorik	Pazarlama yönetimi-2
6	Teorik	Pazarlama planlaması
7	Teorik	Pazarlama kararlarını etkileyen çevresel faktörler
8	Teorik	Pazarlama araştırması ve aşamaları-1
9	Teorik	Pazarlama araştırması ve aşamaları-2
10	Teorik	Tüketiciler pazarının özellikleri
11	Teorik	Örgütsel pazarların özellikleri
12	Teorik	Örgütsel pazar türleri
13	Teorik	Pazar bölümlleme ve hedef pazarların seçimi-1
14	Teorik	Pazar bölümlleme ve hedef pazarların seçimi-2

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	0	3	42
Ara Sınav	1	15	0	15
Dönem Sonu Sınavı	1	20	0	20
Toplam İş Yüğü (Saat)				77
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlamanın tanımı ve gelişimi
2	Pazarlama yönetimi
3	Çeşitli pazarlar ve özellikleri
4	Pazarlamanın mikro ve makro çevresi



5	Örnek olaylar ve uygulama
---	---------------------------

Program Çıktıları (İşletme Yönetimi Programı)

1	İşletme yönetimi ile ilgili temel bilgi ve becerileri kavrayabilmek
2	İşletme yönetimi ile ilgili temel bilgi teknolojileriyle birlikte gelişmiş paket programları kullanabilmek
3	Yönetim fonksiyonlarına teorik açıdan hakim olabilmek ve bu fonksiyonları pratik açıdan uygulayabilmek
4	İşletmelerde büro düzenine, çalışma şartlarına ve ekip çalışmasına uyum sağlama yeteneğini kazanabilmek
5	İşletmelerin kuruluş ve işleyişi sürecindeki bütün mevzuata hakim olabildiğini göstermek
6	İşletme fonksiyonlarına teorik ve pratik açıdan hakim olabildiğini göstermek
7	Makro ve mikro boyutta ekonomi bilgisine sahip olabilmek
8	Yeterli düzeyde mesleki yabancı dil bilgisine sahip olabilmek
9	İş yaşamında ve iş ilişkilerinde meslek etiğine ve sosyal sorumluluk anlayışına sahip olduğunu göstermek
10	İşletme içinde doğabilecek durum ve olaylara dair sorunları algılama ve sorunlara yaratıcı çözümler geliştirme yeteneğini kazanabilmek
11	Atatürk İlkeleri ve İnkılapları ve Türkçe'yi kullanma konusunda yeterli bilgi ve bilinç düzeyine erişebilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÇ1	5	5	5
PÇ2	4	4	4
PÇ3	5	5	5
PÇ4	4	4	4
PÇ5	4	4	4
PÇ6	5	5	5
PÇ7	4	4	4
PÇ8	5	5	5
PÇ9	5	5	5
PÇ10	5	5	5
PÇ11	5	5	5

