



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama							
Ders Kodu		LOJ209		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	100 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrenciye pazarlamayı tanıtmak ve pazarlamanın gelişim sürecini açıklamak							
Özet İçeriğı		Pazarlama temel kavramları, ürün, fiyat, yer ve tutundurma faaliyetleri.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), 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
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
Ödev	1	0	26	26
Okuma	1	0	26	26
Ara Sınav	1	1	1	2
Dönem Sonu Sınavı	1	3	1	4
Toplam İş Yüğü (Saat)				100
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

*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 (Lojistik Programı)

1	Üretim ve tüketimde ihtiyaç duyulan malların hareketliliğine yönelik esasları bilmek
2	Depo ve stok yönetimine ilişkin kararlar verebilmek
3	Taşıma türlerine ve taşımada kullanılacak ekipmanlara dair karar alabilmek
4	Lojistik faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sürecinde bilişim sistemlerinden yararlanabilmek
5	Lojistik alanını düzenleyen ulusal ve uluslararası mevzuata hakim olmak
6	İşletmecilik, yönetim ve pazarlama konularında fikir yürütebilmek
7	Meslek etiğinin gereklilikleri konusunda duyarlılık taşımak
8	Ulusal ve uluslararası ulaştırma politikaları hakkında fikir yürütebilmek
9	Yazılı ve sözlü iletişim becerilerine sahip olmak
10	Yaşadığı toplumu ve dünyayı kavrayabilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÇ1		2	
PÇ2		2	1
PÇ6	5	5	5

