



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SÖKE MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**FİNANS, BANKACILIK VE SİGORTACILIK BÖLÜMÜ**  
**BANKACILIK VE SİGORTACILIK PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	HİT106			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	İşletmenin alt fonksiyonlarından biri olan pazarlamanın öğrencilere tanıtılması ve temel kavramlarının öğretilmesi.								
Özet İçeriği	Pazarlama kavramı, pazarlamanın kapsamı; Pazarlama anlayışının gelişimi ve modern pazarlama yönetimi; Pazarlama çevresi; Stratejik planlama ve değişen dünyada pazarlamanın rolü; Pazarlamanın fonksiyonları; pazar ve pazarlama türleri; Tüketici pazarları ve tüketici davranışları.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Örnek Olay								
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	- Mucuk , İ , ( 2007 ) , Pazarlama İlkeleri , Türkmen Kitabevi
2	Karafakioğlu , M. ( 2005) Pazarlama İlkeleri , Literatür Yayıncılık
3	-İslamoğlu , A.H., ( 2002 ) ,Pazarlama İlkeleri , 2. basım, Beta Yayınları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama ve Pazarlama Süreci
2	Teorik	Stratejik pazarlama uygulaması
3	Teorik	Pazarlama Çevresi
4	Teorik	Pazarlama planlaması ve pazarlama stratejileri
5	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi
6	Teorik	Pazarlama araştırması türleri
7	Teorik	vize sınavı
8	Teorik	pazar bölümlendirme
9	Teorik	Ürün
10	Teorik	fiyat
11	Teorik	Dağıtım
12	Teorik	Tutundurma
13	Teorik	Tutundurma 2
14	Teorik	Uluslararası pazarlama
15	Teorik	Etik pazarlama
16	Teorik	Final sınavı

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	1	2	42
Ara Sınav	1	3	1	4
Dönem Sonu Sınavı	1	3	1	4
Toplam İş Yüğü (Saat)				50
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				2

\*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Pazarlamanın ne olduğunu ve ve Pazarlama Sürecinin Anlaşılması
2	Pazarlama kararlarını etkileyen çevre faktörlerinin incelenmesi , Stratejik plan yapmanın Pazarlama için önemini anlaşılması
3	Pazarlama Bilgi Sisteminin pazarlama kararları için önemini anlaşılması ve edinilen bilgilerin pazarlama kararları için nasıl kullanılacağı ve pazar araştırmalarının pazarlama için önemini ve nasıl yapılacağı belirtilmesi
4	Tüketici Satın Alma Davranışını Etkileyen Faktörlerin neler olduğunu incelenerek bu faktörlerin Pazarlama Stratejileri geliştirilmesinde nasıl kullanılabilirliğinin gösterilmesi
5	Pazar Bölümlenimin işletmeler için yararlarının neler olduğunu , Hedef Pazar Seçiminin hangi faktörlere göre yapılacağı , Konumlandırmanın işletmeler için önemini ve nasıl yapılacağı ve konumlandırma süreçlerinin anlaşılması

**Program Çıktıları (Bankacılık ve Sigortacılık Programı)**

1	Mesleklerinin gerektirdiği temel ekonomi bilgisine sahiptir.
2	İş hayatında ara eleman seviyesine yetecek düzeyde temel hukuk bankacılık hukuku bilgisine sahiptir.
3	İşlerinin gerektirdiği muhasebe sistem ve organizasyonu hakkında bilgi sahibidir.
4	Temel finans ve bankacılık bilgilerini bilir.
5	İşlerinin gerektirdiği ölçüde günlük mali nitelikli olayların kaydedilmesini bilir.
6	İşlerinin gerektirdiği mali analiz tekniklerini bilir.
7	İş güvenliği, işçi sağlığı, çevre koruma bilgisi ve kalite bilincine sahip olmak.
8	İşlerinin gerektirdiği seviyede işletme yönetimi bilgisine sahiptir.
9	Bankaların örgütsel yapıları hakkında bilgi sahibidir.
10	Bankalarda iç dış ve kamu denetimleri hakkında temel bilgilere sahiptir.
11	İnsan kaynakları hakkında işlerinin gerektirdiği ölçüde bilgiye sahiptir.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ8	3	2	3	2	3

