AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	DTS269		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	2	İş Yükü	50 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu ders ile öğrencinin; pazarlama stratejilerini tanıma ve uygulama yapabilme becerisi sağlanacaktır								
Özet İçeriği	Pazarlamaya ilişkin temel kavramlar, pazarlama stratejileri, uluslararası pazarlama stratejileri.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Elçin BAŞOL								

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, Mehmet Karafakioğlu, Literatür Yayıncılık, İstanbul, 2009.
2	Pazarlama İlkeleri, Hamdi İslamoğlu, Beta Yayınları, İstanbul, 2002.
3	Pazarlama İlkeleri, Çağatay Ünüsan, Literatür Yayıncılık, İstanbul, 2007.

Hafta	**Haftalara Göre Ders Konuları**	
1	Teorik	Pazarlamaya İlişkin Temel Kavramları
2	Teorik	Ülkelerin Ekonomik Olarak Sınıflandırılması
3	Teorik	Hedef pazar seçimi; Tüketiciler pazarının bölümlenmesi; Üreticiler, aracılar ve kurumlar pazarı
4	Teorik	Pazarlama yönetiminde karar süreci; Ürün karmasıyla ilgili kararlar; Üründe değişiklik yapmak, ürünü ürün karmasından çıkarma kararı, yeni ürün geliştirmek.
5	Teorik	Teknolojik Çevre
6	Teorik	Teknolojik Çevre
7	Teorik	Pazarlama Ve Kültür İlişkisi
8	Teorik	Pazarlama Ve Kültür İlişkisi
9	Teorik	Kültür ve Satın alma Davranışları
10	Teorik	Kültür ve Satın alma Davranışları
11	Teorik	Politik ve Yasal Çevre
12	Teorik	Politik ve Yasal Çevre
13	Teorik	Amaç ve Kapsamına Göre Pazar Araştırma Türleri
14	Teorik	Amaç ve Kapsamına Göre Pazar Araştırma Türleri

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	2	42
Ara Sınav	1	3	1	4
Dönem Sonu Sınavı	1	3	1	4
			Toplam İş Yükü (Saat)	50
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	2
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlamaya İlişkin Temel Kavramları Tanımak
2	Pazarlama Stratejilerini Tanımak Ve Uygulamak

3	Uluslararası Pazarlama Stratejilerini Tanımak Ve Uygulamak
4	Bir işletmenin pazarlama faaliyetlerini analiz edebilme ve pazarlama programlarını kurgular
5	Pazarlama yönetiminin anlaşılması, strateji geliştirme ve denetim konularının kavrar

Program Çıktıları *(Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı)*	
1	Disiplinler arası takım çalışması becerisi kazanmak
2	Anlama ve ifade etme yeteneklerinin kazanmak
3	Stratejik iletişim açısından proje tasarlama, yürütme ve değerlendirilme becerisi kazanmak.
4	Halkla ilişkiler uygulamalarında etik kurallara uymak ve sosyal sorumluluk bilinci kazandırmak
5	Yazılı ve sözlü iletişim becerisini geliştirmek
6	İletişim mesleğinin küresel ve toplumsal etkilerinin anlaşılmasına yardımcı olmak.
7	Güncel olaylar hakkında bilgi edinmek ve bunları iletişim mesleği kapsamında analiz etmek.
8	Yeni medya ve iletişim teknolojilerinden yararlanmak.
9	Farklı iletişim sistemlerini bütünleşik bir yaklaşımla analiz edebilme yeteneği vermek.
10	Halkla ilişkiler ve tanıtım çalışmalarında kendi yeterliliklerinin farkında olmak.
11	Halkla ilişkiler yönetimine ilişkin temel mesleki bilgiler kazanmak.
12	Kariyer planlamasının yöntem ve tekniklerini kullanmak ve karakter özelliklerinin meslek seçimine etkilerini tartışmak.

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

	ÖÇ1	ÖÇ3	ÖÇ5
PÇ1	4	5	5
PÇ2	5	5	5
PÇ3	5	5	5
PÇ4	5	5	5
PÇ5	5	5	5
PÇ6	5	5	5
PÇ7	5	5	5
PÇ8	5	5	5
PÇ9	5	4	5
PÇ10	5	5	5
PÇ11	5	5	5