



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SÖKE MESLEK YÜKSEKOKULU
DIŞ TİCARET BÖLÜMÜ
DIŞ TİCARET PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	DTS269			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	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)	Dr. Öğr. Üyesi Güneş Açelya SİPAHİ								

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

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, araçlar 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 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	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 (Dış Ticaret Programı)

1	Ekonomi, ticaret hukuku, iş ve sosyal güvenlik hukuku, işletme, muhasebe ve dış ticarete ilişkin temel kavramları tanımlamak.
2	Dış ticarete teslim ve ödeme şekillerini bilmek; dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeleri düzenlemek.
3	Türk Banka-kambiyo mevzuatını kavramak, bu işlemlerde kullanılan belgeleri hazırlamak, iş yazışması yapmak.
4	Türkiye'de Gümrük mevzuatına vakıf olmak, ilgili belgeleri düzenlemek ve gümrük işlemlerini takip etmek.
5	Türk İhracat ithalat mevzuatını, lojistiğe ilişkin temel kavramları, uluslararası taşıma kurallarını bilmek ve zorunlu dökümanları hazırlamak, e-ticaret işlemlerini yürütmek.
6	Dış ticaret işlemlerini bilgisayar ortamında yapabilmek ve bir yabancı dili dış ticaret işlemlerinde kullanabilmek.
7	İş güvenliği, işçi sağlığı, çevre koruma bilgisi ve kalite bilincine sahip olmak.
8	Dış ticaretin finansman yönetmelerini 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 ticarete kalite ve standardizasyonun önemini kavramak, dış ticarete sigorta işlemlerini ve vergi uygulamalarını bilmek.
11	Dış ticaret ve kambiyo işlemlerini muhasebeleştirme.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ9	3	3	5	3	3

