AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Tarımsal Pazarlama								
Ders Kodu	BTS222		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	3	İş Yükü	75 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlamanın temel ilkelerinin, kavramlarının, süreç ve modellerinin aktarılması								
Özet İçeriği	Pazarlama temel kavramları, ürün, fiyat, yer ve tutundurma faaliyetleri.								
Staj Durum	Öğrencilerin zorunlu stajlarını Adnan Menderes Üniversitesi Sultanhisar Meslek Yüksekokulu öğrenci staj yönergesindeki kurallara göre belirtilen sürede (30 iş günü) ve özellikte tamamlamaları zorunludur.								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Berna GÜNDEN								

Ölçme ve Değerlendirme Araçları		
Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Öğretim Elemanı Ders Notları.
2	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Türkmen Kitabevi,2008
3	Mehmet Karafakıoğlu, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Literatür Yayınları

Hafta	**Haftalara Göre Ders Konuları**	
1	Teorik	İstek, ihtiyaç, talep ve pazarlama kavramları
2	Teorik	Pazarlamanın gelişimi ve pazarlama yaklaşımları
3	Teorik	Stratejik planlama, stratejik pazarlama planlaması ve pazarlama stratejisi
4	Teorik	Pazarlamanın çevresi
5	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
6	Teorik	Tüketici ve endüstriyel pazarlar ve tüketici davranışları
7	Teorik	Tüketici ve endüstriyel pazarlar ve tüketici davranışları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Çalışma haftası
10	Teorik	Pazar bölümlendirme
11	Teorik	Hedef pazar seçim stratejileri
12	Teorik	Ürün kararları
13	Teorik	Fiyat kararları
14	Teorik	Tanıtım kararları
15	Teorik	Çalışma Haftası
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu Sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	2	28
Ödev	4	4	0	16
Ara Sınav	1	11	1	12
Dönem Sonu Sınavı	1	18	1	19
			Toplam İş Yükü (Saat)	75
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlamanın temel kavramlarını kavramak ve pazarlamanın çevresini analiz etmek.
2	Pazarlama stratejisinin geliştirilmesine katkı sağlamak
3	Pazar bölümlendirmesi ve hedef pazar seçim stratejilerini kavramak.
4	Hedef pazar seçim stratejilerinin belirlenmesine katkı sağlamak
5	Ürün kararlarını kavramak
6	Fiyat kararlarını kavramak
7	Tanıtım kararlarını kavramak
8	Dağıtım kararlarını kavramak

Program Çıktıları *(Tarımsal İşletmecilik Programı)*	
1	Temel işletmecilik, ekonomi ve ileri düzeyde tarımsal işletmecilik bilgilerine sahip olunması.
2	Tarım ürünlerinin yetişme alanı ile ilgili temel bilgilere sahip olunması
3	Tarımsal işletme faaliyetlerinin daha verimli ve karlı yürütülebilmesine yönelik temel matematiksel ve finansal bilgileri alarak bu bilgileri işletme bazında değerlendirip çözümler geliştirilebilmesi.
4	Verimli bitkisel ve hayvansal üretim yapabilme konusunda bilgi sahibi olunması
5	Tarımsal ürünlerin piyasaya hazırlanması ve pazarlanması konusundan bilgi sahibi olunması
6	Tarım işletmelerinin projelendirilmesi ve değerlendirilmesi konusunda bilgi sahibi olmak
7	İşletme verilerinin analizi, değerlendirilmesi ve yorumlamasını yapabilmek
8	Tarımsal işletmecilik alanındaki teorileri bilimsel yöntemlerle değerlendirmek, karşılaşılan problem ve konuları belirlemek ve analiz edebilmek, potansiyel çözüm ve araştırmalara dayalı öneriler geliştirilebilmesi
9	Araştırma yöntem ve tekniklerinin işletmede kullanılması
10	İşletmeleri yakından ilgilendiren hukuki olaylar konusunda bilgi sahibi olunması

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ1	5	5	5	5	4	5	5	5
PÇ2	3	3	3	3	3	4	4	4
PÇ3	5	3	5	5	5	3	3	3
PÇ4	1	1	1	1	2	2	2	2
PÇ5	4	5	5	4	5	4	4	4
PÇ6	5	3	3	3	3	3	3	3
PÇ7	2	3	3	2	3	3	2	2
PÇ8	3	2	3	1	3	3	3	3
PÇ9	3	3	3	3	3	4	4	4
PÇ10	2	3	3	3	2	3	2	2