



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tarımsal Pazarlama							
Ders Kodu		BTS222		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlamanın temel ilkelerinin, kavramlarının, süreç ve modellerinin aktarılması							
Özet İçeriğı		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 özellikle 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 Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
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 Yüğü (Saat)				75
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 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 (Mantarcılık Programı)

1	Mantarın morfolojik, anatomik, sitolojik, fizyolojik ve biyokimyasal yapıları hakkında bilgi sahibi olmak
2	Mantar yetiştirilmesi için toprak ve iklim koşullarının önemini kavramak
3	Mantar türlerini tanıma, sınıflandırma ve kullanım alanları hakkında bilgi sahibi olmak
4	Mantarın yetiştiriciliği ve çoğaltılması hakkında bilgi sahibi olmak
5	Mantarın hasadı ve muhafazası hakkında bilgi sahibi olmak
6	Mantar türlerinin önemli hastalık ve zararlılarını tanımak ve mücadelesi hakkında bilgi donanımına sahip olmak
7	Mantar ürünlerinin pazarlama tekniği hakkında yeterli bilgi ve beceriye sahip olmak
8	Mantar tesisinin projelendirilmesi hakkında bilgi sahibi olmak
9	Laboratuvar tekniği konusunda bilgi sahibi olmak
10	Mantar işletmeciliği konusunda bilgi sahibi olmak

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ3		4	4	4	4
PÇ5			5	5	5
PÇ7	5	5	5	5	5
PÇ10	4	4	4	4	4

