



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SULTANHİSAR MESLEK YÜKSEKOKULU
BİTKİSEL VE HAYVANSAL ÜRETİM BÖLÜMÜ
TIBBİ VE AROMATİK BİTKİLER PROGRAMI
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	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Öğretim Elemanı Ders Notları.
2	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008
3	Mehmet Karafakioğlu, 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 (Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Programı)

1	Tıbbi bitkileri tanıma, sınıflandırma ve uygulamada kullanım alanları hakkında bilgi sahibi olabilmeli
2	Tıbbi bitkilerin yetiştiriciliği ve çoğaltılması hakkında bilgi sahibi olabilmeli
3	Tıbbi ve aromatik bitkilerin morfolojik, anatomik, sitolojik, fizyolojik ve biyokimyasal yapıları hakkında bilgi sahibi olabilmeli
4	Tıbbi ve aromatik bitkilerin yetiştirilmesi için toprak koşullarının önemini bilmeli
5	Ortaöğretimde kazanılan yeterlilikler üzerine kurulan temel matematik ve temel kimya ile ilgili materyalleri kullanabilme yeteneğine ve bilgi donanımına sahip olmalı
6	Mensubu bulunduğu ülkenin dilini iyi kullanabilmek, meslektaşları ve müşterileriyle iletişim kurabilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olunması
7	Tıbbi ve aromatik bitkilerin toplanması, tohumluk aşamaları, kurutulması ve muhafazası hakkında bilgi sahibi olmalı
8	Tıbbi bitkilerin önemli hastalık ve zararlılarını tanımak ve mücadelesi hakkında bilgi donanımına sahip olmalı
9	Tarımsal faaliyetlerin tümünde bilgi sahibi olmalı
10	Atatürk ilke ve inkılabları konusunda bilgi sahibi olması ve özümsemesi
11	Kalite konularında bilinç sahibi olabilmek
12	Araştırma ve değerlendirme ile ilgili belli bir konuda bilgi ve birikim sahibi olmalı
13	Bireysel çalışma becerisi ve bağımsız karar verebilme yetisine sahip olarak fikirlerini sözlü ve yazılı, açık ve öz bir şekilde ifade ederek iletişim kurabilmek
14	Tıbbi amaçlarla kullanılan bitkileri tanımak ve bitkilerden elde edilen droglardan karışım elde edilmesi hakkında bilgi sahibi olmalı
15	Tıbbi ve aromatik bitkilerin pazarlama tekniği hakkında yeterli bilgi ve beceriye sahip olmalı

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	5	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
PÇ8	3	2	3	1	3	3	3	3
PÇ9	3	3	4	3	4	3		3
PÇ10	3	3	3	3	3	4	4	4
PÇ12	5	5	5	5	5	5	5	5
PÇ13	3	3	3	3	3	4	4	4
PÇ14	5	3	5	5	5	3	3	3
PÇ15	1	1	1	1	2	2	2	2

