



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Emlak Pazarlaması							
Ders Kodu		EMY201		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	100 (Saat)	Teori	2	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama stratejisi oluşturma, stratejiyi yönetme ve bu yönetim sürecinin emlak sektörüne uyarlanması bilgi ve becerilerinin kazandırılması.							
Özet İçeriğı		Gayrimenkulde pazarlama, genel pazarlama yöntemleri, bölgede Pazar payını artırma ve elde tutma, kişisel promosyon, pazarlama satış kariyer eğitimi, reklam,başarı stratejileri, kapanış işlemleri							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Baki ERDOĞAN						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	1)REMAX EGİTİM SEMİNERLERİ, GİLL OSTRANDER 2) ANGELO FREDERA ' Başarılı Stratejiler 1,2,3,4
2	MEB, (2011) "Pazarlama ve Perekende ders notları", http://www.megep.meb.gov.tr/mte_program_modul_/moduller_pdf
3	Emlak Pazarlaması, Nazife KÜÇÜKASLAN
4	Pazarlama İlkeleri, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Emlak pazarlamasında amaç, emlak pazarlamasından önce yapılması gereken araştırmalar ve satılık emlak portföyünü (listesini) oluşturma
2	Teorik	Portföy Oluşturma Teknikleri(Evini satmak isteyen emlak sahibinden portföy oluşturma, Sahibinden Satılık Yöntemi ile Emlakini Satanlarla Görüşerek Portföy Oluşturma ve Kapı Kapı Dolaşarak Portföy Oluşturma)
3	Teorik	Portföy Oluşturma Teknikleri(İnternette Portföy Oluşturma ve Diğer Emlak Komisyoncuları İle Birlikte Portföy Oluşturma), Emlak Kayıt Defteri
4	Teorik	Uygulama faaliyeti, objektif testler ve uygulamalı test
5	Teorik	Satılık Emlakı pazarlamadan önce yapmanız gereken öncelikli araştırmalar ve Emlakta Pazarlama (Pazarlama Kavramının Temel Unsurları ve Pazarlama Yönetimi)
6	Teorik	Emlakta Pazarlama (Pazarlama Çevresi Faktörleri, Müşteri Pazarı ve Müşteri Davranışları ve Müşterinin Davranışını Etkileyen Belli Başlı Faktörler)
7	Teorik	Emlakta Pazarlama (Müşterinin Satın Alma Karar Davranışı ve Süreci, Pazar Bölümlendirmesi, İnternette Pazarlama ve Kampanya Yapma)
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınavı
9	Teorik	Genel Tekrar
10	Teorik	Satılık Emlakta Reklam(Satılık Emlakta Reklam Türleri)
11	Teorik	Uygulama faaliyeti, objektif testler ve uygulamalı test
12	Teorik	Emlak Satımını Gerçekleştirmek (Alıcıyla Görüşme, Gezdirme Planının Tasarlanması, Emlakin Gösterilmesi, Anlaşma ve Satış)
13	Teorik	Emlak Satımını Gerçekleştirmek (Kesin Ödeme, Tapu İşlemlerini Gerçekleştirmek ve Tapu Devri Sağlandığında Firmanın Pazarlama Hizmeti)
14	Teorik	Uygulama faaliyeti, objektif testler ve uygulamalı test
15	Teorik	Uygulama faaliyeti, objektif testler ve uygulamalı test
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	final sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	2	0	14	28



Uygulamalı Ders	1	10	14	24
Dönem Ödevi	1	0	25	25
Ara Sınav	1	7	1	8
Dönem Sonu Sınavı	1	14	1	15
Toplam İş Yüğü (Saat)				100
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama fonksiyonları
2	Yeni ekonomide pazarlama
3	Kişisel promosyon
4	Reklam
5	Satış kariyer eğitimi
6	Dersin amacı doğrultusundaki bilgi ve becerilerin kazandırılması

Program Çıktıları (Emlak Yönetimi Programı)

1	Tanımlanmış bir hedef doğrultusunda bir süreci çözümü ve tasarlama becerisi sağlayabilirler.
2	Verilerin çözülmesi, deney yapma ve tasarlama, sonuçları yorumlama becerisi kazanabilirler.
3	Disiplin içi ve disiplinler arası takım çalışması yapabilme becerisi kazanabilirler.
4	Bağımsız davranma, inisiyatif kullanma ve yaratıcılık becerisi kazanabilirler.
5	Yaşam boyu öğrenme davranışını kazanabilirler.
6	Sözlü ve yazılı iletişim becerileri gösterebilirler.
7	Mesleki ve etik sorumluluk anlayışı gösterebilirler.
8	Ulusal ve uluslar arası çağdaş sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilirler.
9	Kalite konularında bilgi sahibi olabilirler.
10	Küresel ve toplumsal çerçevede kapsamlı bir eğitime sahip olabilirler.
11	Mesleki yasal mevzuatı anlayabilme ve uygulama becerisi kazanabilirler.
12	Sektörel sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilme becerisi kazanabilirler.
13	Mesleki özgüven becerisi kazanabilirler.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	2	3	2	3	5	3
PÇ2	5	2	3	3	3	3
PÇ3	4	3	4	3	2	3
PÇ4	2	3	3	3	3	3
PÇ5	2	2	2	4	3	3
PÇ6	3	3	4	4	3	4
PÇ7	4	2	3	3	4	4
PÇ8	4	3	3	2	2	2
PÇ9	1	1	1	1	1	4
PÇ10	1	1	1	1	1	1
PÇ11	5	5	5	5	5	5
PÇ12	5	5	5	5	4	4
PÇ13	4	4	4	4	4	4

