AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	İY227		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	3	İş Yükü	75 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlama kavramının ve işletmenin pazarlama faaliyetleri kapsamında nelerin yer aldığının kavranması								
Özet İçeriği	Pazarlama kavramının tanımı, pazarlama faaliyetlerinin etkilendiği çevresel şartların incelenmesi, pazarlama sürecinin elemanları olan pazarlama karmasının anlatılması, pazarlama fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkeler								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Zeliha Semra KILINÇ								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Cemal YÜKSELEN, Pazarlama İlkeler Yönetim ve Örnek Olaylar, Detay Yayıncılık, 2007
2	Pazarlama Yönetimi,Anadolu Üniversitesi Yayınları,2003
3	Yavuz ODABAŞI ve Gülfidan BARIŞ Tüketici Davranışları, MediaCat, 2002
4	Günümüzde pazarlamanın temelleri,Philip Kotler,2012

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamanın Konusu, Gelişimi, Modern Pazarlama Yönetimi ve Son Gelişmeler
2	Teorik	Pazarlama Çevresi, Stratejik Pazarlama ve Planlaması (makro çevresel faktörler)
3	Teorik	Pazarlama Çevresi, Stratejik Pazarlama ve Planlaması (mikro çevresel faktörler, Pazarlamayı Etkileyen İşletme İçi Faktörler), Pazarlamayı Etkileyen İşletme İçi Faktörler
4	Teorik	İşletmelerde Planlama ve Stratejik Planlama ve Stratejik Pazarlama Planlaması Süreci ve Stratejik Pazarlama Planlaması Süreci
5	Teorik	Çevre Analizi ve Durum Analizi(SWOT Analizi
6	Teorik	Pazarlama araştirmasi ve pazarlama bilgi sistemi
7	Teorik	Pazar ve Tüketici Çeşitleri
8	Ara Sınav (Vize)	Pazar Bölümlendirme (Dilimleme) ve Hedef Pazar Seçimi
9	Teorik	Genel Tekrar
10	Teorik	Ara Aınav
11	Teorik	Mamul karması (Mamül ile ilgili kavramlar, Yeni Mamul Geliştirme Süreci ve Mamulün Hayat Seyri Ve Pazarlama Stratejileri)
12	Teorik	Mamul karması (Marka ve Marka Stratejisi, Ambalajlama, Servis (Hizmet) ve Kalite Standartları) öğretebilme
13	Teorik	Fiyat Karması (Fiyat Karması, Fiyatın Önemi ve Fiyat Kararlarını Etkileyen Çıkar Grupları)
14	Teorik	Fiyat Karması (Fiyatlandırmada Göz Önünde Tutulması Gereken Faktörler ve Fiyatlandırma Yöntemleri
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final 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	1	3	56
Uygulama Sınavı	1	2	4	6

Ara Sınav	1	7	6	13
			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	1) Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olguların içselleştirilmesi
2	2) Tüketici davranışlarını anlayabilme, yorumlayabilme ve pazarlama programlarının şekillendirilmesinde kullanabilme
3	Temel pazarlama bileşenlerinin pazarlama süreci içindeki yerleri ve etkileşimlerinin analiz edilebilmesi
4	Bir işletmenin pazarlama faaliyetlerini analiz edebilme ve pazarlama programlarını kurgulayabilme
5	Pazarlama yönetiminin anlaşılması, strateji geliştirme ve denetim konularının kavranması
6	İşletmelerin amaçları ve hedefleri doğrultusunda hangi pazarlarda faaliyette bulunacağını ve hangi pazarlama bileşenlerinden yararlanacağını gösterebilir

Program Çıktıları *(Emlak Yönetimi Programı)*	
1	Tanımlanmış bir hedef doğrultusunda bir süreci çözümleme ve tasarlama becerisi sağlayabilirler.
2	Verilerin çözümlenmesi, 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	4	2	4
PÇ2	1	2	3	3	1	2
PÇ3	3	3	4	4	2	4
PÇ4	2	2	3	3	1	3
PÇ5	1	4	2	4	3	2
PÇ6	2	3	1	2	2	1
PÇ7	3	2	2	4	1	3
PÇ8	2	1	3	1	3	2
PÇ9	1	2	4	4	1	1
PÇ10	3	1	3	2	3	3
PÇ11	2	2	2	3	2	2
PÇ12	3	3	1	2	4	3
PÇ13	2	2	3	3	3	4