



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SÖKE İŞLETME FAKÜLTESİ**  
**YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ BÖLÜMÜ**  
**YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	İŞLT201			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlamanın temel kavramlarını ve pazarlama bileşenlerini öğretebilmek, Temel hedefler, tüketici davranışlarını ve beklentilerini kavramak. Tüketici ihtiyaçlarının en doğru biçimde nasıl karşılanabileceğini öğrenmek, Pazarlama ilkeleri ile ilgili temel kavram ve ilkelerini tanımlamak, Tüketici ve endüstriyel pazarı analiz edebilmek, Makro mikro çevresel faktörler ile pazarlama arasındaki ilişkileri açıklayabilmek. Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması uygulamalarını tanıyabilmek, Pazar bölümlenme, konumlandırma ve hedef pazarın seçilmesini açıklamak, Pazarlama yöneticilerinin uyguladığı pazarlama karması stratejilerini tanıyabilmek.								
Özet İçeriği	Temel kavramlar; pazarlama anlayışındaki değişimler; pazar ve pazarlama çeşitleri; pazarlama planlamasının ilkeleri; pazarlamanın mikro ve makro çevresi; tüketici pazarları; kurumsal pazarlar; uluslararası pazarlar; pazar ölçümlemesi; hedef pazar bölümlendirme ilkeleri; pazarlama karması; ürün ve hizmetler; fiyat, yer ve dağıtım kanalları; tutundurma; örnek olaylar ve uygulama.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Funda ODUNCUOĞLU, Dr. Öğr. Üyesi Güneş Açelya SİPAHİ								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Remzi ALTUNİŞİK, Şuayıp ÖZDEMİR ve Ömer TORLAK (2006), Modern Pazarlama.
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama ilkeleri dersinin amacı ve pazarlamaya giriş
2	Teorik	Pazarlamanın konusu, gelişimi, son gelişmeler
3	Teorik	Pazarlama çevresi, stratejik planlama ve pazarlamanın rolü
4	Teorik	Pazarlama çevresi, stratejik planlama ve pazarlamanın rolü
5	Teorik	Pazarlama araştırması ve bilgi sistemi
6	Teorik	Tüketici pazarı ve tüketici davranışı
7	Teorik	Endüstriyel pazarlar ve uluslararası pazarlar
8	Teorik	Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve satış tahmini
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
11	Teorik	Mamül
12	Teorik	Fiyat
13	Teorik	Tutundurma
14	Teorik	Kişisel satış ve satış geliştirme, reklam ve halkla ilişkiler
15	Teorik	İnternette pazarlama ve doğrudan pazarlama

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	0	3	39
Bireysel Çalışma	13	0	2	26
Ara Sınav	1	27	1	28



Dönem Sonu Sınavı	1	31	1	32
	Toplam İş Yüğü (Saat)			125
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olgular kavranır.
2	Tüketici davranışlarını anlayabilir, yorumlayabilir ve pazarlama programlarının şekillendirilmesinde kullanabilir.
3	Temel pazarlama bileşenleri pazarlama süreci içindeki yerleri ve etkileşimleri analiz edilebilir.
4	Bir işletmenin pazarlama faaliyetlerini analiz edebilir ve pazarlama programlarını kurgulayabilir.
5	Pazarlama bağlamında iş dünyasında yaşanmakta olan olayları ve değişimlerin eleştirel ve rasyonel bir bakış açısıyla değerlendirebilir.
6	Stratejik planlama yönetimini ve stratejik plan oluşturma sürecini kavrar ve uygulama yöntemini öğrenir.
7	Pazara girme ve pazardaki konumu korumaya yönelik uygulanabilecek stratejileri kavrar.

**Program Çıktıları (Yönetim Bilişim Sistemleri Programı)**

1	Yönetim Bilişim Sistemleri alanı ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar.
2	İşletmeler için gerekli yazılımların neler olduğunu belirler, gerektiğinde ağı kurar, sistemleri belirler, teknolojideki gelişimi izleyerek bilişim sistemini günceller.
3	Bilimsel bilginin üretimi, işlenmesi, depolanması, iletilmesi ve kullanılması gibi konularda süreçler ile yöntem ve teknikleri bilir.
4	Bilginin iletiildiği ortam ve araçları tanır ve kullanabilir.
5	Çeşitli organizasyonlar, bilgi işlem merkezleri ve alanla ilgili diğer kuruluşların yapısal, yönetsel ve teknik özelliklerini tanır.
6	Bilgi gereksiniminden başlayarak arama, bulma, kullanma ve iletme gibi temel alan becerilerine sahiptir.
7	Analiz ve senteze yönelik düşünme yeteneğine sahiptir. Farklı örgüt kültürleri ve örgüt yapıları için strateji-yapı alternatiflerini belirler ve amaca uygun strateji hazırlar.
8	Bilgi kaynaklarını tanıma, niteliklerini değerlendirme ve bilgi sistemlerini kurma ve yönetme becerisine sahiptir. Temel işletme bilgi sistemlerini (üretim, pazarlama, tedarik ve lojistik, insan kaynakları, muhasebe, finans) bilir ve kullanır.
9	Örgütlerin yönetim, üretim, finans, pazarlama gibi temel işletme işlevlerini anlar, yönetim ilkelerini açıklar, ekonomik kayıpları ve nedenlerini ortaya çıkartarak çözümler üretir. Örgütlerde verimlilik ve etkinliği artırmak için çalışmalar yapar.
10	Mesleki etik ilkelerini ve hukuksal düzenlemeleri bilir ve onlara uygun davranır.
11	Veri tabanı, teknoloji trendleri, ekonomi, e-ticaret, mobil ticaret ve yazılım projelerinin yönetimini bilir ve kullanır. Veritabanı yönetim sistemlerini kullanabilir.
12	Temel network kavramlarını öğrenir ve sunucu işletim sistemlerini kullanabilir.
13	Yönetim Bilişim Sistemleri alanındaki bilimsel araştırmaları izleyerek proje ve etkinlikler geliştirir veya onlara katkı sağlar. Bilgisayar ortamında proje yönetebilir.
14	Yönetim Bilişim sistemleri ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini nicel ve nitel verilerle destekleyerek uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşır.
15	İşletme faaliyetlerinden ve çevresinden gelen veriyi depolayan, birleştiren, raporlayan ve analiz eden bilgi teknolojileri alt yapısını kurar ve geliştirir.

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

	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÇ4	2	2				
PÇ7					4	3
PÇ8			4			
PÇ9			4	4		

