



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama Yönetimi							
Ders Kodu		ULT222		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	6	İş Yüğü	151 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama faaliyetlerinin amaca yönelik olarak uygulanması sürecinde yönetimde temel ilkeler olan pazarlama planlaması, organizasyonu, koordinasyonu, yürütme ve denetim fonksiyonlarını teorik ve uygulamalı olarak öğretebilmek, yeni ekonomi sürecinde pazarlama alanında yaşanan değişim ve gelişmeleri açıklayarak yeni pazarlama terimlerini uygulama açısından değerlendirmek amaçlanmıştır.							
Özet İçeriğı		Pazarlama sistemi; pazarlama çevresi; pazarlama sisteminin örgüt içindeki yeri ve öneminin belirlenmesi. Tüketici davranışları; üretici satıcı ve hükümet pazarları; pazar bölümlenmesi; pazar tahminlemesi; büyüme ve rekabet stratejisi; pazarlama örgütlenmesi; pazar planlaması; ürün politika, yeni ürün, fiyat, dağıtım kanalı, satış artırma ve satış gücü kararları; pazarlama denetimi; pazarlamada toplumsal, yasal ve etiksel sorunlar.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Doç. Dr. 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	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	PAZARLAMA YÖNETİMİ- ANADOLU ÜNİVERSİTESİ (E-KİTAP)
2	PAZARLAMA YÖNETİMİ-ABDULLAH OKUMUŞ-İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ (E-KİTAP)
3	PAZARLAMA YÖNETİMİ – KELLER VE KOTLER –(ÇEV.İBRAHİM KIRÇOVA)BETA YAYINEVİ

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Yönetimi Kavramı
2	Teorik	Pazarlama Yönetimi Ve Çevre İlişkisi (Makro-Mikro Çevre Faktörleri)
3	Teorik	Tüketici Davranışları - Endüstriyel Alıcı Kullanıcı Davranışları
4	Teorik	Pazar Bölümlenme Ve Konumlandırma
5	Teorik	Pazarlama Bilgi Sistemi
6	Teorik	Pazarlama Araştırması
7	Teorik	Pazarlamada Ürün Kararları
8	Teorik	Pazarlamada Fiyat Kararları
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
11	Teorik	Pazarlamada Dağıtım Kararları
12	Teorik	Tutundurma Ve Pazarlama İletişimi
13	Teorik	Pazarlama Planlaması, Uygulama Ve Kontrol
14	Teorik	Dijital Çağda Pazarlama
15	Teorik	Sürdürülebilir Pazarlama
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Finaller

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	2	3	65
Bireysel Çalışma	13	0	3	39
Ara Sınav	1	20	1	21



Dönem Sonu Sınavı	1	25	1	26
Toplam İş Yüğü (Saat)				151
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				6
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama yönetimi stratejilerini öğrenir.
2	Yeni ekonomide pazarlama yönetimini öğrenir.
3	Pazarlama ve rekabet stratejilerini öğrenir.
4	Kıt kaynakların etkin yönetimini öğrenir.
5	Müşteri sadakati ve tatmini oluşturma sürecini öğrenir.
6	Pazarlama uzmanlığı bilgisi edinir.
7	Bilimsel pazarlama uygulama becerisi kazanır.

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, teknolojiye gelişimi izleyerek bilişim sistemini günceller.
3	Bilimsel bilginin üretimi, işlenmesi, depolanması, iletilmesi ve kullanılması gibi konularda süreçler ile yöntem ve teknikleri bilir.
4	Bilginin iletildiği 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 sonucu 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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÇ1	3	3	4	4	5	4	4
PÇ2	3	4	4	4	5	4	5
PÇ3	4	4	4	4	5	4	5
PÇ4	4	4	4	4	4	4	4
PÇ5	4	4	4	4	4	4	4
PÇ6	4	4	4	4	5	4	4
PÇ7	4	4	4	4	5	4	5
PÇ8	4	4	4	4	5	4	5
PÇ9	4	4	4	4	5	4	5
PÇ10	4	5	4	4	4	4	5
PÇ11	4	4	4	4	4	4	5
PÇ12	4	4	4	4	5	4	5
PÇ13	4	4	4	4	5	4	5
PÇ14	4	4	4	4	5	4	5
PÇ15	4	4	4	4	4	4	5

