AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri								
Ders Kodu	İŞLT201		Ders Düzeyi	Lisans					
AKTS Kredi	5	İş Yükü	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 bölümleme, konumlandırma ve hedef pazarın seçilmesini açıklamak, Pazarlama yöneticilerinin uyguladığı pazarlama karması stratejilerini tanıyabilme.								
Özet İçeriği	Temel kavramlar; pazarlama anlayışındaki değişmeler; 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)									

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Remzi ALTUNIŞIK, 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 Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
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 Yükü (Saat)	125
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	5
**25 saatlik iş yükü 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 *(Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Programı)*	
1	Ulusal ve Uluslararası piyasalarda yetkin olarak görev yapabilecek orta ve üst düzey yönetici adayı yetiştirmektir.
2	Öğrencilerimiz teorik derslerin yanı sıra uygulamaya yönelik, proje bazlı dersler alabilmektedir.
3	Öğrencilerimiz öğrenimleri sırasında sektörle ilişkiler kurmakta ve iş olanakları elde etmektedir.
4	Bölümümüzün akademik programında yer alan Avrupa ve Asya Ekonomileri, Küresel Ticaret ve Yatırım Uygulamaları, Avrupa Birliği İşletme Politikaları, Farklı Kültürlerle Ticaret Koşulları, İhracat-İthalat, Gümrük Mevzuatları, Dış Ticaret Finansmanı, Emlak Değerleme Mevzuatı gibi önemi giderek artan konularla ilgili dersler verilmekte ve buna paralel olarak ders programları sürekli olarak güncellenmektedir.
5	Bölümümüzün mezunları dış ticaret firmaları, çokuluslu şirketler, banka ve sigorta şirketleri, perakende sektörü, reklam ajansları ve lojistik firmalarında orta ve üst düzey yönetici olarak iş yaşamına katılabilmektedir.
6	Uluslararası Ticaret alanında teorik ve uygulamalı düzeyde ileri derecede bilgi sahibi olmak, bu bilgileri kullanabilmek.
7	Uluslararası Ticaret ve Ekonomi ile ilgili temel kavram, fikir ve verileri bilimsel yöntemlerle inceleyebilmek, eleştirel ve analitik bakış açısı ile yorumlayabilmek ve ekonomik olay ve gelişmelerle ilişkilendirerek değerlendirebilmek.
8	Uluslararası Ticaret ile ilgili konularda düşünce, yorum ve değerlendirmelerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilmek.
9	Uluslararası Ticaret kavramı ile bağlantılı kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarının, nasıl işlediğini anlamak ve bu alandaki süreklilikleri ve değişiklikleri tespit edebilmek.
10	Uluslararası Ticaret ile ortak çalışma içerisinde olan disiplinlere (örneğin; iktisat, hukuk, finans, uluslararası işletme vb) ilişkin temel bilgilere sahip olmak ve bu bilgileri kullanabilmek.
11	Uluslararası Ticaret, Küreselleşme ve Finansman sistemleri ile ilgili İngilizce yayın ve araştırmaları izleyebilmek ve meslektaşları ile uluslararası alanda iletişim kurabilmek.
12	Veri toplanması, yorumlanması ve duyurulması aşamalarında bilimsel ve etik değerlere sahip olmak.
13	Yerel, bölgesel (örneğin Avrupa Birliği ve Orta Doğu) ve küresel gelişmeleri politik ekonomik açıdan tanımlayabilmek, takip edebilmek ve bu gelişmeler arasında ilişki kurabilmek.
14	Uluslararası Ticaret alanında teorik ve uygulamalı düzeyde ileri derecede bilgi sahibi olmak, bu bilgileri kullanabilmek.
15	İkinci bir dili orta düzeyde kullanabilmek.

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	3	3	3	3	3
PÇ2	3	3	3	3	3	3	3
PÇ4	4	3	3	4	3	4	3
PÇ5	4	3	3	4	3	4	3
PÇ6	3	4	3	3	3	3	4
PÇ7	4	4	3	3	3	3	4
PÇ8	4	4	3	4	3	4	3
PÇ9	4	3	3	3	3	3	3
PÇ10	5	4	3	3	3	3	4
PÇ11	3	4	3	3	3	4	4
PÇ12	3	3	3	3	3	3	3