



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SÖKE İŞLETME FAKÜLTESİ
ULUSLARARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK BÖLÜMÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

| | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|---|---------|------------|-------------|---|----------|--------|-------------|---|
| Dersin Adı | Pazarlama Araştırması | | | | | | | | |
| Ders Kodu | İŞLT307 | | | Ders Düzeyi | | | Lisans | | |
| AKTS Kredi | 4 | İş Yüğü | 102 (Saat) | Teori | 3 | Uygulama | 0 | Laboratuvar | 0 |
| Dersin Amacı | Dersin amacı öğrencinin, çeşitli pazarlama problemlerine yönelik kavramsal bilgilerin edinmesinin yanı sıra, araştırma sürecini yürütmesi, sonuçlandırması ve yorumlamasına ilişkin uygulama yapabilmeyi sağlamaktır. | | | | | | | | |
| Özet İçeriği | Pazarlama araştırması sürecine genel bir bakış, araştırma tasarımı ve potansiyel hata kaynakları, ölçme ve ölçekleme... | | | | | | | | |
| Staj Durum | Yok | | | | | | | | |
| Öğretim Yöntemleri | Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Tartışma, Bireysel Çalışma | | | | | | | | |
| Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları) | 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 | A. Ercan GEGEZ, Pazarlama Araştırmaları, Beta Basım Yayım, İstanbul, 2010. |
| 2 | Cemal YÜKSELEN, Pazarlama Araştırmaları, 5. Basım, Detay Yayıncılık, Ankara, 2011. |

| Hafta | Haftalara Göre Ders Konuları | |
|-------|------------------------------|--|
| 1 | Teorik | Dersin Amacı ve İşlenişi |
| 2 | Teorik | Pazarlama Araştırmalarına Giriş |
| 3 | Teorik | Pazarlama Araştırması Sürecine Genel Bir Bakış |
| 4 | Teorik | Keşifsel Araştırma ve Kalitatif Çalışmalar |
| 5 | Teorik | İkincil Veri Toplama |
| 6 | Teorik | Anketle Veri Toplama |
| 7 | Teorik | Araştırma Tasarımı ve Potansiyel Hata Kaynakları |
| 8 | Teorik | Gözlem |
| 9 | Ara Sınav (Vize) | Ara Sınav |
| 10 | Ara Sınav (Vize) | Ara Sınav |
| 11 | Teorik | Deney |
| 12 | Teorik | Ölçme ve Ölçekleme |
| 13 | Teorik | Anket Tasarımı |
| 14 | Teorik | Örnekleme Süreci |
| 15 | Teorik | Spss Uygulamaları |

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 | 15 | 1 | 16 |
| Dönem Sonu Sınavı | 1 | 20 | 1 | 21 |
| Toplam İş Yüğü (Saat) | | | | 102 |
| Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi | | | | 4 |

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

| | |
|---|---|
| 1 | Araştırma ve pazarlama araştırmaları ile ilgili temel kavramları açıklar. |
|---|---|



| | |
|---|---|
| 2 | Güncel uygulamaları örnekler. |
| 3 | Araştırma yöntemleri ve teknikleri hakkında bilgileri kavrar. |
| 4 | Pazarlama araştırmalarının iş dünyası ve işletme yönetimi açısından önemini kavrar. |
| 5 | Pazarlama araştırmalarında kullanılan her bir yöntemin firma faaliyetleri üzerindeki etkisini tahmin edebilirler. |

Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Programı)

| | |
|----|--|
| 1 | Ulusal ve Uluslararası piyasalarda yetkin olarak görev yapabilecek orta ve üst düzey yönetici adayı yetiştirmektedir. |
| 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 |
|------|-----|-----|-----|-----|
| PÇ2 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| PÇ3 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| PÇ4 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| PÇ5 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| PÇ8 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| PÇ12 | 5 | 4 | 5 | 5 |
| PÇ14 | 4 | 3 | 4 | 4 |

