



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Uluslararası Pazarlama							
Ders Kodu		EF414		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Uluslararası pazarlama karması kararları hakkında temel bilgiler vermek, uygulama örnekleri vermek, alandaki literatürü takip edebilmek ve araştırma önerileri sunabilmek							
Özet İçeriğı		Uluslararasılaşma süreci, uluslararası ticareti etkileyen yurtiçi ve yurtdışı faktörler, uluslararası pazarlara giriş stratejileri, fiyatlama, dağıtım ve tutundurma faaliyetleri							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Prof. Dr. Fatma ÇAKIR						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Küresel Pazarlama Yönetimi, Beta yayınevi
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Uluslararası Pazar Çevresi, Uluslararası İktisat Teorileri, Uluslararasılaşma Sürecine Yönelik Modeller
2	Teorik	Standardizasyon ve Adaptasyon Kararları, Etkileyen Faktörler
3	Teorik	Uluslararası Tüketici Davranışı
4	Teorik	Uluslararası Ürün Stratejileri
5	Teorik	Uluslararası Ürün Stratejileri
6	Teorik	Uluslararası Fiyatlandırma Stratejileri
7	Teorik	Pazara Giriş Yöntemleri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Uluslararası Dağıtım Stratejileri
10	Teorik	Uluslararası Tutundurma Stratejileri
12	Teorik	KOBİ'lerin Uluslararasılaşması
13	Teorik	Literatür Taraması ve Araştırma Önerisine Hazırlık
14	Teorik	Araştırma Önerilerinin Sunumu
15	Teorik	Araştırma Önerilerinin Sunumu
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Genel Sınav

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Bireysel Çalışma	10	1	2	30
Ara Sınav	1	9	1	10
Dönem Sonu Sınavı	1	14	1	15
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	Uluslararası pazarlarda pazarlama kararlarını etkileyen çevresel faktörleri örneklendirebilme
---	---



2	Uluslararası fiyat stratejilerinin planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi sürecini analiz edebilme
3	Uluslararası tutundurma stratejilerinin planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi sürecini analiz edebilme
4	Küresel pazara uygun stratejileri geliştirebilme
5	Uluslararası pazarlama araştırmasını ve araştırma türlerini tanımlayabilme

Program Çıktıları (Ekonomi ve Finans Programı)

1	Finans ve ekonomi konuları ile ilgili temel ilke ve kavramları tanımlayabilme
2	Küresel ekonomi ve uluslararası ekonomi konularını yorumlayabilme
3	Ekonomik ve finansal beklentilere uygun raporlama teknikleri geliştirebilme
4	Mesleki konularda sahip olduğu bilgi birikimini kullanabilme
5	Yaşam boyu öğrenme felsefesini benimseyebilme
6	Makro ve mikro ekonomik gelişmeleri analiz edebilme
7	İstatistiksel bilgileri, ekonomi ve finans alanındaki çalışmalarında uygulayabilme
8	Alanı ile ilgili konularda inisiyatif kullanabilme
9	Mesleki çalışmalarında zamanı etkili bir şekilde kullanabilme

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	3	3	3	3	3
PÇ2	3	3	3	3	3
PÇ3	3	3	3	3	3
PÇ4	5	3	3	3	3
PÇ5	3	3	5	3	3
PÇ6	3	3	5	3	3
PÇ7	3	3	3	3	4
PÇ8	3	3	3	3	4
PÇ9	4	4	4	5	3

