



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama I							
Ders Kodu		ÇMH215		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu dersin amacı pazarlama ile ilgili temel kavramları açıklamak, temel pazarlama yöntemlerini ve pazarlama sürecini açıklamaktır.							
Özet İçeriğı		Temel Kavramlar, Tüketici Pazarları ve Endüstriyel Pazarlar, Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi, Mamul, Fiyat, Dağıtım Kanalları ve Fiziksel Dağıtım, Tutundurma, Pazarlama Araştırması, Pazarlama Yönetimi ve Uluslararası Pazarlama.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Örnek Olay							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Pazarlama Yönetimi, Tuncer Tokol, Nobel Yayınevi.
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Temel Kavramlar
2	Teorik	Temel Kavramlar
3	Teorik	Tüketici Pazarları ve Endüstriyel Pazarlar
4	Teorik	Tüketici Pazarları ve Endüstriyel Pazarlar
5	Teorik	Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi
6	Teorik	Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi
7	Teorik	Mamul, Fiyat, Dağıtım Kanalları ve Fiziksel Dağıtım
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Tutundurma
10	Teorik	Tutundurma
11	Teorik	Pazarlama Araştırması
12	Teorik	Pazarlama Araştırması
13	Teorik	Pazarlama Yönetimi ve Uluslararası Pazarlama
14	Teorik	Pazarlama Yönetimi ve Uluslararası Pazarlama
15	Teorik	Pazarlama Yönetimi ve Uluslararası Pazarlama

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	0	2	28
Ödev	15	0	2	30
Dönem Ödevi	5	0	1	5
Ara Sınav	1	5	1	6
Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
Toplam İş Yüğü (Saat)				75
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Bu dersin sonunda öğrenci pazarlama ile ilgili temel kavramları ve ilkeleri açıklayabilir.
---	--



2	Bu dersin sonunda öğrenci, temel pazarlama yöntemlerini ve pazarlama sürecini açıklayabilir.
3	Bu dersin sonunda öğrenci pazarlama araştırması yapabilir.
4	Tüketici davranışlarının sebeplerini anlatır, yorumlar ve pazarlama programlarını oluşturur.
5	Pazarlama karması elemanlarını bilir.

Program Çıktıları (Çağrı Merkezi Hizmetleri Programı)

1	Bilgi ve iletişim teknolojisi araçları ile diğer mesleki araçları ve teknikleri kullanabilme becerisi
2	Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi
3	Yabancı dilde iletişim kurma becerisi
4	Mesleki özgüven becerisi
5	Girişimcilik Becerisi
6	Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi
7	Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi
8	Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi
9	Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi
10	Mesleki etik ve sorumluluk bilinci

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	5	4	4	4	5
PÇ4	5	5	5	5	5
PÇ5	4	4	4	4	4
PÇ6	3	3	3	3	3
PÇ7	3	3	3	3	3
PÇ8	4	4	4	4	4
PÇ9	4	5	5	5	5
PÇ10	4	4	4	5	5

