



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama II							
Ders Kodu		ÇMH212		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin, sektöre, pazara ve müşteri özelliklerine göre perakendeci işletmelerin sınıflandırılmasını, yer türlerini belirleyebilmesini, mağaza düzeni hakkında bilgi elde edebilmesini, kategori yönetiminin oluşturulmasına, ürün çeşitlendirme planlama sürecine, fiyatlandırma türlerine, iletişim yöntemleri ve bütçesinin belirlenmesine iletişim programının planlanmasına katkıda bulunmasını sağlayacaktır.							
Özet İçeriği		Pazarlama İle İlgili Temel Kavramlar, Pazarlamada Karar Verme, Pazarlama Planlaması, Pazarlama Denetimi, Pazarlama Örgütlemesi.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma							
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	Pazarlama Yönetimi, Tuncer Tokol, Nobel Yayınevi.
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama ve özellikleri, pazarlama ve fayda yaratma
2	Teorik	Pazarlamanın gelişimi, pazar kavramı
3	Teorik	Pazarlama yönetimi, hedef pazar seçimi
4	Teorik	Pazarlama araştırmasının verilerinin toplanması ve satış anlayışıyla karşılaştırılması
5	Teorik	Yeni trendler ve makro-mikro çevre faktörleri
6	Teorik	Pazarlamayı etkileyen işletme içi faktörler ve pazarlama bileşenleri
7	Teorik	Pazarlamayı etkileyen işletme içi faktörler ve pazarlama bileşenleri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	İşletmenin pazarlama sistemi, 4P-4C tanımları
10	Teorik	Pazarlama stratejisi, pazar analizi
11	Teorik	Hedef pazar seçimi, tüketici pazarlarının özellikleri
12	Teorik	Tüketici davranış özellikleri
13	Teorik	Pazarlar ve endüstriyel alıcılar
14	Teorik	Mamul ve ürün yaşam eğrisi
15	Teorik	Yarıyıl Sonu Sınavı

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	3	42
Dönem Ödevi	6	0	1	6
Bireysel Çalışma	15	0	1	15
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	Potansiyel Müşteri için Hazırlık Yapar.
---	---



2	Ürünü Satışa Hazırlamak Ve Satar.
3	Satış Sonrası Hizmetleri Yönetir.
4	Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olguları tanımlar ve örnekler verir.
5	Pazar çevresi kavramını açıklar, pazar çevresini oluşturan unsurları analiz eder ve pazarlama yönetimi açısından çıkarımlarını belirler.

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	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	4
PÇ5	2	2	2	2	2
PÇ6	3	3	3	3	2
PÇ7	3	3	4	4	4
PÇ8	2	2	2	2	2
PÇ9	3	5	5	5	5
PÇ10	1	1	1	1	1

