



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Global Pazarlama							
Ders Kodu		PAR251		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin, uluslararası pazarların yapısına göre müşteri, işletme beklentilerini ve uluslararası pazarlarda işletme satış strateji ve politikalarına göre müşterileri belirleyebilmesini, uluslararası pazarlarda işletme hedef ve stratejilerine göre pazarlama faaliyetlerini planlamaya ve pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olabildiğini sağlamaktır.							
Özet İçeriği		Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek, Uluslararası pazarlarda müşterileri belirlemek, Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak, Uluslararası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	30
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Küresel Pazarlama Turan Destek
---	--------------------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Uluslararası Pazarlamaya Giriş, Temel Bilgiler, Kavramlar
2	Teorik	Uluslararası Pazarlamada Ana Kararlar, Pazar Çevresi
3	Teorik	Satın Almada Karar Verme Modelleri
4	Teorik	Uluslararası Mal / Ürün Politikaları
5	Teorik	Uluslararası Mal / Ürün Dizisini Geliştirme
6	Teorik	Uluslararası Mal / Ürün Dizisini Geliştirme
7	Teorik	Uluslararası Mal / Ürün Dizisini Geliştirme
8	Teorik	Uluslararası Pazarlamada Fiyatlandırma ve Ödeme Şekilleri
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Uluslararası Pazarlamada Tutundurma Faaliyetleri 1
11	Teorik	Uluslararası Pazarlamada Tutundurma Faaliyetleri 2
12	Teorik	Uluslararası Pazarlamada Dağıtım Kanallarının Seçimi ve Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri
13	Teorik	Uluslararası Pazarlamada Dağıtım Kanallarının Seçimi ve Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri
14	Teorik	Uluslararası Pazarlamada E- Ticaret
15	Teorik	Uluslararası Pazarlamada E- Ticaret
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu 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	0	2	28
Ödev	10	0	1	10
Seminer	25	0	1	25
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	Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin belirlenmesine katkıda bulunabilme
2	Uluslararası pazarlarda satış faaliyetlerini uygulayabilme
3	Global pazarlama bilgi sistemini tasarlanmasına katkı sağlamak.
4	Global Pazar bölümlendirmesi yapılmasına ve pazara giriş stratejilerinin belirlenmesine katkı sağlamak
5	Global dağıtım politikası oluşturulmasına katkı sağlamak

