AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama ve Satış								
Ders Kodu	TAB226		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	2	İş Yükü	50 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Temel pazarlama ilkeleri, kavramları, pazarlama araçları ve pazarlama çevresi ile ilgili konularda bilgi vermekle birlikte, satış yönetimi ve satış yönetiminin işletme açısından önemini de anlatmaktır.								
Özet İçeriği	Pazarlama Kavramının ve İlgili Temel Kavramların Açıklanması, Pazarlama Çevresi ve Pazar Fırsatlarının Analizi, Tüketici Satın Alma Karar Süreci, Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Belirleme ve Konumlandırma, Pazarlama Karması ve Pazarlama Kararları, Satış Yönetiminin İşletme İçerisindeki Yeri ve Önemi, Pazar ve Satış Potansiyelinin Belirlenmesi ve Satış Tahminleri, Satış Takımlarının Oluşturulması ve Performans Değerlendirmesi, Kişisel Satış Süreci.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
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	İsmet MUCUK, Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2010.
2	https://yokdersleri.yok.gov.tr/#ders
3	Öğretim elemanı ders notları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Kavramının ve İlgili Temel Kavramların Açıklanması
2	Teorik	Pazarlama Çevresi ve Pazar Fırsatlarının Analizi
3	Teorik	Tüketici Davranışlarının Analizi
4	Teorik	Tüketici Satın Alma Karar Süreci
5	Teorik	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması
6	Teorik	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Belirleme ve Konumlandırma
7	Teorik	Pazarlama Karması ve Pazarlama Kararları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Satış Yönetiminin İşletme İçerisindeki Yeri ve Önemi
10	Teorik	Pazar ve Satış Potansiyelinin Belirlenmesi ve Satış Tahminleri
11	Teorik	Satış Bölgelerinin ve Kotalarının Belirlenmesi
12	Teorik	Satış Gücünün Seçilmesi
13	Teorik	Satış Gücünde Liderlik
14	Teorik	Satış Takımlarının Oluşturulması ve Performans Değerlendirmesi
15	Teorik	Kişisel Satış Süreci
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem sonu sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	2	28
Ödev	1	2	1	3
Bireysel Çalışma	1	4	1	5
Ara Sınav	1	6	1	7

Dönem Sonu Sınavı	1	6	1	7
			Toplam İş Yükü (Saat)	50
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	2
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlamaya ilişkin temel kavramları tanımlar.
2	Pazar bölümlendirme ilkeleri ve gerekliliklerini açıklar, hedef pazarın seçimi ve konumlandırılmasını kavrar.
3	Satış yönetimi ve satışçılık mesleğini tanıyabilir
4	Etkin satış süreci, satış planlama ve satış gücü yönetimini öğrenir.
5	Pazar ve satış potansiyelinin belirlenmesi ve satış tahminleri konusunda bilgi sahibi olur.

Program Çıktıları *(Üretimde Kalite Kontrol Programı)*	
1	Atatürk ilke ve inkılâpları doğrultusunda Atatürk milliyetçiliğine bağlı; Türk Milletinin milli, ahlaki, manevi ve kültürel değerlerini benimsemiş, evrensel ve çağdaş gelişmelere açık, Türk dilinin zengin, köklü ve üretken bir dil olduğunu benimsemiş; dil sevgisi ve bilincine sahip; okuma zevki ve alışkanlığı olan ve mesleki anlamda ihtiyaç duyacağı yabancı dili yeteri kadar kullanabilme becerisi kazanır
2	Sosyal, kültürel ve toplumsal sorumlulukları kavrama, ulusal ve uluslar arası çağdaş sorunları ve gelişmeleri takip edebilme becerisi kazanır.
3	Matematik, fen bilimleri ve kendi alanlardaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri mühendislik çözümleri için beraber kullanır.
4	Problemleri saptar, tanımlar, formüle eder ve çözer, bu amaçla uygun analitik yöntemler ve modelleme tekniklerini seçer ve uygular.
5	Endüstriyel uygulamalar için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır.
6	Deney tasarlar, deney yapar, veri toplar sonuçları analiz eder ve yorumlar.
7	Bireysel olarak ve çok disiplinli takımlarda etkin olarak çalışır
8	Bilgiye erişir ve bu amaçla kaynak araştırması yapar, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanır.
9	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilincindedir; bilim ve teknolojideki gelişmeleri izler ve kendini sürekli yeniler.
10	Bir sistemi, sistem bileşenini ya da süreci analiz eder ve istenen gereksinimleri karşılamak üzere gerçekçi kısıtlar altında tasarlar; bu doğrultuda modern tasarım yöntemlerini uygular.
11	Meslekte profesyonellik ve etik sorumluluk bilinci edinir.
12	Teknik resim ve üretim bilgisi kullanarak iletişim kurar.
13	Endüstriyel çözümlerinin ve uygulamalarının evrensel ve toplumsal boyutlardaki etkilerinin bilincinde olur; girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkında olur ve çağın sorunları hakkında bilgiye sahiptir
14	Kalite güvencesi ve standardizasyon hakkında bilgi sahibi olur ve işlemleri yürütme becerisi kazanır. Aynı zamanda, mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahiptir.
15	Proje yönetimi, işyeri uygulamaları, çalışanların sağlığı, çevre ve iş güvenliği konularında bilinç; endüstriyel uygulamalarının hukuksal sonuçları hakkında farkındalığa sahiptir.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ2	3	3	3	3	3
PÇ8	5	5	5	5	5
PÇ9	5	5	5	5	5
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	5	5	5	5	5
PÇ13	5	5	5	5	5
PÇ14	3	3	3	3	3
PÇ15	3	3	3	3	3