



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlamada İletişim Teknikleri							
Ders Kodu		PRL207		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	94 (Saat)	Teori	3	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin, işletmenin misyon ve vizyonu doğrultusunda işletme imajının korunması ve geliştirilmesine, marka değerinin yükseltilmesine, pazarlama iletişim çabalarında (reklam, halkla ilişkiler, kişisel satış, satış artırıcı çabalar, sponsorluk, ağızdan ağıza pazarlama, fuar organizasyonu, market yönetimi, e-ticaret, doğrudan pazarlama) doğru iletişim tekniklerini kullanarak doğru kitle iletişim araçlarını seçerek, doğru mesajları doğru kitleye iletmede katkıda bulunmasını sağlayacaktır.							
Özet İçeriği		Pazarlama iletişiminin önemini kavrayabilme							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
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	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi, MediaCat Yayınları
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama iletişimi kavramı ve özellikleri
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
2	Teorik	Bütünleşik pazarlama iletişimi
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
3	Teorik	Ürün, marka ve ambalajın iletişim boyutları
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
4	Teorik	Dağıtım ve fiyatın iletişim boyutu
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
5	Teorik	Tutundurma karması ve yönetimi
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
6	Teorik	Reklam, halkla ilişkiler , duyurum ve womm
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
7	Teorik	Kişisel satış ve satış tutundurma
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
8	Teorik	Doğrudan pazarlama
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
9	Ara Sınav (Vize)	Vize
10	Teorik	Sponsorluk
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
11	Teorik	Amaca yönelik pazarlama
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
12	Teorik	Kriz döneminde pazarlama iletişimi
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
13	Teorik	Fuarlar ve sergiler
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi
14	Teorik	Pazarlama iletişimi planlaması
	Ön Hazırlık	Odabaşı Yavuz (2006) Pazarlama İletişimi Yönetimi



15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final
----	------------------------------	-------

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	1	42
Ara Sınav	1	20	1	21
Dönem Sonu Sınavı	1	30	1	31
Toplam İş Yüğü (Saat)				94
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama iletişim sürecini ve öğelerini açıklayabilme, bütünleşik pazarlama iletişimini açıklayabilme.
---	---

