AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Doğrudan Pazarlama								
Ders Kodu	PRL151		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	2	İş Yükü	50 *(Saat)*	Teori	1	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Doğrudan pazarlama kavramı, gelişimi ve uygulama teknikleri konusunda öğrencileri bilgilendirmektir.								
Özet İçeriği	Pazarlama sürecinde doğrudan pazarlamanın yerini ve işlevini kavrayabilmek.								
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	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Doğrudan Pazarlama Kavramı ve Gelişimi
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
2	Teorik	Doğrudan Pazarlama ve veri tabanlı pazarlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
3	Teorik	Doğrudan pazarlama teknikleri
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
4	Teorik	Doğrudan postalama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
5	Teorik	Doğrudan pazarlamada tv reklamları
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
6	Teorik	Katalogla pazarlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
7	Teorik	Telefonla pazarlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
8	Teorik	Otomatik satış makineleri ve kiosklar
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
9	Ara Sınav (Vize)	Vize
10	Teorik	Doğrudan satış
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
11	Teorik	Doğrudan pazarlama ve müşteri sadakati sağlama
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
12	Teorik	Doğrudan pazarlama etkinliklerinin değerlendirilmesi
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
13	Teorik	Örnek olaylar
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
14	Teorik	Örnek olaylar
	Ön Hazırlık	Pırnar İge (2006) Doğrudan Pazarlama, Seçkin Yayıncılık.
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	1	1	28
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
			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	Doğrudan pazarlama tekniklerini belirleyebilme ve oluşturabilme
2	Doğrudan pazarlama araçlarını açıklayabilme
3	Doğrudan pazarlamada stratejik planlama yapabilme
4	Doğrudan pazarlama ile geleneksel pazarlama yöntemleri arasındaki farkı ayrıştırabilme
5	Dünyadaki doğrudan pazarlama uygulamaları hakkında bilgi sahibi olma