AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Yeni Pazarlama Teknikleri								
Ders Kodu	PRL260		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	2	İş Yükü	49 *(Saat)*	Teori	1	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu dersin amacı, pazarlama alanında ortaya çıkan yeni yaklaşımlar ve uygulamalar konusunda öğrencileri bilgilendirmektir.								
Özet İçeriği	Yeni pazarlama yaklaşımlarını tanımlayabilme								
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	Kocabaş, Füsun (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar ve Reklam, Dönence Yayınları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Kuramının Gelişimi ve Günümüz Pazarlama Yaklaşımları
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
2	Teorik	Değer Temelli Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
3	Teorik	İlişki Pazarlaması
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
4	Teorik	Kulaktan Kulağa Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
5	Teorik	İçsel Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
6	Teorik	Yeşil Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
7	Teorik	Etiksel Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
8	Teorik	Spor Pazarlaması
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
9	Ara Sınav (Vize)	Vize
10	Teorik	Elektronik Pazarlama ve Mobil Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
11	Teorik	İzinli Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
12	Teorik	Postmodern Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
13	Teorik	Deneyimsel Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay Yayıncılık.
14	Teorik	Gerilla Pazarlama
	Ön Hazırlık	Varinli, İnci (2006). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar, Detay 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	0	10
			Toplam İş Yükü (Saat)	49
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	2
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlama kuramının günümüze kadar geçirdiği evreleri kavrayabilme