



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama Yönetimi							
Ders Kodu		IYO260		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	72 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Amaç öğrencilere pazarlamanın, pazarlamanın ilkelerinin, pazarlama yönetimi ve pazarlama performansının öğretilmesidir.							
Özet İçeriğı		Bu derste pazarlama karmasının anlatılması ve pazarlama yönetimi fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkelere değinilecektir							
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	İslamoğlu Hamdi (2006) Pazarlama Yönetimi, Beta Yayınevi.
2	Yükselen Cemal (2007) Pazarlama İlkeler Yönetim ve Örnek Olaylar, Detay Yayıncılık.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamaya giriş
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
2	Teorik	Pazarlama çevresi ve Pazar fırsatlarının izlenmesi
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
3	Teorik	Tüketici davranışları
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
4	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
5	Teorik	Pazar bölümlendirme, hedef Pazar seçimi ve konumlandırma
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
6	Teorik	Ürün kararları ve yönetimi
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
7	Teorik	Fiyat ve fiyatlandırma
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
8	Teorik	Tutundurma çabaları: reklam, satış tutundurma, kişisel satış ve halkla ilişkiler
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Kişisel satış ve satış yönetimi
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
11	Teorik	Dağıtım kanalları ve dağıtım politikaları
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
12	Teorik	Toptancılık ve perakendecilik
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
13	Teorik	Pazarlama yönetimi ve stratejik pazarlama planlaması
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm
14	Teorik	Pazarlama kontrolü ve pazarlamada sosyal sorumluluk.
	Ön Hazırlık	Ders kitabından ilgili bölüm



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

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	1	2	42
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	16	1	17
Toplam İş Yüğü (Saat)				72
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olguları tanımlar ve örnekler verir.
2	Pazar çevresi kavramını açıklar, pazar çevresini oluşturan unsurları analiz eder
3	Pazarlama yönetimi açısından çıkarımlarını belirler.
4	Satış stratejisi geliştirebilmek
5	Satış tahmini yapmaya katkıda bulunabilmek

