



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama İlkeleri							
Ders Kodu		İY227		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama kavramının ve işletmenin pazarlama faaliyetleri kapsamında nelerin yer aldığının kavranması							
Özet İçeriğı		Pazarlama kavramının tanımı, pazarlama faaliyetlerinin etkilendiğı çevresel şartların incelenmesi, pazarlama sürecinin elemanları olan pazarlama karmasının anlatılması, pazarlama fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkeler							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Zeliha Semra KILINÇ						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Cemal YÜKSELEN, Pazarlama İlkeler Yönetim ve Örnek Olaylar, Detay Yayıncılık, 2007
2	Pazarlama Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2003
3	Yavuz ODABAŞI ve Gülfıdan BARIŞ Tüketici Davranışları, MediaCat, 2002
4	Günümüzde pazarlamanın temelleri, Philip Kotler, 2012

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamanın Konusu, Gelişimi, Modern Pazarlama Yönetimi ve Son Gelişmeler
2	Teorik	Pazarlama Çevresi, Stratejik Pazarlama ve Planlaması (makro çevresel faktörler)
3	Teorik	Pazarlama Çevresi, Stratejik Pazarlama ve Planlaması (mikro çevresel faktörler, Pazarlamayı Etkileyen İşletme İçi Faktörler), Pazarlamayı Etkileyen İşletme İçi Faktörler
4	Teorik	İşletmelerde Planlama ve Stratejik Planlama ve Stratejik Pazarlama Planlaması Süreci ve Stratejik Pazarlama Planlaması Süreci
5	Teorik	Çevre Analizi ve Durum Analizi (SWOT Analizi)
6	Teorik	Pazarlama araştırması ve pazarlama bilgi sistemi
7	Teorik	Pazar ve Tüketici Çeşitleri
8	Ara Sınav (Vize)	Pazar Bölümlendirme (Dilimleme) ve Hedef Pazar Seçimi
9	Teorik	Genel Tekrar
10	Teorik	Ara Aınav
11	Teorik	Mamul karması (Mamül ile ilgili kavramlar, Yeni Mamul Geliştirme Süreci ve Mamulün Hayat Seyri Ve Pazarlama Stratejileri)
12	Teorik	Mamul karması (Marka ve Marka Stratejisi, Ambalajlama, Servis (Hizmet) ve Kalite Standartları) öğretebilme
13	Teorik	Fiyat Karması (Fiyat Karması, Fiyatın Önemi ve Fiyat Kararlarını Etkileyen Çıkar Grupları)
14	Teorik	Fiyat Karması (Fiyatlandırmada Göz Önünde Tutulması Gereken Faktörler ve Fiyatlandırma Yöntemleri)
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	3	56
Uygulama Sınavı	1	2	4	6



Ara Sınav	1	7	6	13
Toplam İş Yüğü (Saat)				75
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	1) Pazarlamanın temelini teşkil eden kavram ve olguların içselleştirilmesi
2	2) Tüketici davranışlarını anlayabilme, yorumlayabilme ve pazarlama programlarının şekillendirilmesinde kullanabilme
3	Temel pazarlama bileşenlerinin pazarlama süreci içindeki yerleri ve etkileşimlerinin analiz edilebilmesi
4	Bir işletmenin pazarlama faaliyetlerini analiz edebilme ve pazarlama programlarını kurgulayabilme
5	Pazarlama yönetiminin anlaşılması, strateji geliştirme ve denetim konularının kavranması
6	İşletmelerin amaçları ve hedefleri doğrultusunda hangi pazarlarda faaliyette bulunacağını ve hangi pazarlama bileşenlerinden yararlanacağını gösterebilir

Program Çıktıları (Bankacılık ve Sigortacılık Programı)

1	Matematik ve sosyal bilgileri işletme problemlerine uygulama becerisi kazanmak
2	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci kazanmak
3	İşletme ve diğer disiplinler alanında bireysel ve takım içinde etkin çalışabilme becerisi kazanmak
4	Ticari bankalar tarafından sunulan hizmetlerle ilgili ilkeleri ve süreçleri uygulayabilir.
5	Banka ve Sigortacılık alanında pazarlama ve finansman faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için gerekli teorik bilgiye sahip olur.
6	Banka ve sigorta muhasebesini yapabilir
7	Ekonomik analizleri yapabilme yeteneği kazanır.
8	Ticari hayatta kullanılan belgeleri tanıyabilme, düzenleyebilme, saklayabilme yeteneğine sahip olur.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	4	5	4	5	3	5
PÇ2	4	4	4	5	4	4
PÇ3	4	5	5	5	5	5
PÇ4	4	5	5	5	5	3
PÇ5	3	3	4	3	2	3
PÇ6	4	4	5	4	4	2
PÇ7	3	5	3	5	5	5
PÇ8	5	4	2	4	4	4

