



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama Yönetimi I							
Ders Kodu		ULT203		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	7	İş Yüğü	177 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama yönetimi I dersinin amacı, öğrencilere temel pazarlama kavramlarını tanıtmak, pazar çevresini analiz etmek, talebi tahmin etmek, alıcıların davranışlarını anlama, pazarlama planlaması ve örgütlenmesi süreçlerini analiz etme becerilerini kazandırmaktır.							
Özet İçeriğı		Katılımcılar modern pazarlama yönetimi teknikleri ile karmaşık iş durumlarının analizini ve altında yatan problemlerin belirlenmesini öğrenirler. Öğrencilerin ders, vaka, proje ve sınıf tartışmaları sırasında, modern pazarlama yönetimi kavramları ve terminoloji öğrenirler							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Mehmet Karafakioğlu, Marketing Principles, Literatür Publishing, 2009
2	Tuncer Tokol, Marketing Management, DoraPublish, 2010

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Giriş (Temel Kavramlar) -1-
2	Teorik	Giriş (Temel Kavramlar) -2-
3	Teorik	Alıcı (Tüketici) Davranışı
4	Teorik	Alıcı (Örgütsel Müşteri) Davranışı
5	Teorik	Rekabet Analizi
6	Teorik	Talep Tahmini
7	Teorik	Stratejik Pazarlama Yönetimi -1-
8	Teorik	Stratejik Pazarlama Yönetimi -2-
9	Teorik	Ara Sınav
10	Teorik	Ara Sınav
11	Teorik	Stratejik Pazarlama Planlaması-1-
12	Teorik	Stratejik Pazarlama Planlaması-2-
13	Teorik	Marketing Organization
14	Teorik	Ürün Temel Kavramlar
15	Teorik	Yeni Ürün Geliştirme Süreci

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	0	3	39
Bireysel Çalışma	13	0	6	78
Ara Sınav	1	27	1	28
Dönem Sonu Sınavı	1	31	1	32

Toplam İş Yüğü (Saat) 177

Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi 7

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama jargonuna hakim olur ve pazarlama felsefesini içselleştirmiştir.
---	--



2	Pazar çevresini analiz edebilir
3	Alıcıların türleri, özellikleri ve davranış özelliklerini bilir.
4	Fiyat Hakkında Bilgi Sahibi Olur
5	Ürün hakkında bilgisi olur

Program Çıktıları (Lojistik Yönetimi Programı)

1	Lojistik ve tedarik zinciri alanında aldığı uygulamalı eğitim sayesinde, karmaşık sorunları analiz edebilmeli ve farklı düşüncelerden sentez yaratma yoluyla sorunlara çok yönlü bir bakış açısı getirebilmeli ve iyileştirilebilecek konuları fark edebilmeli böylece yenilikçi süreçler ile fırsatlar yaratabilme yetkinliğine sahip olmalı
2	Sanayi kuruluşları ile gerçek sorunların çözümüne ilişkin proje çalışmaları ve sosyal sorumluluk etkinliklerinde yer alarak, çalışma alanını iyi tanımalı, proje yönetimi ve takım çalışması konusundaki deneyimi sayesinde uygulamada karşılaşılabilecek problemleri teşhis edebilmeli ve bunlara çözüm bulabilmeli
3	Aldığı disiplinlerarası eğitim sayesinde, akademik ve profesyonel hayatta karşılaşılabileceği problemlere lojistik ve tedarik zinciri süreçlerinde var olan kısıtları göz önüne alarak, amaçlar doğrultusunda yaratıcı çözümler getirebilmeli
4	Kişisel ve mesleki yetkinliğini güncel tutabilmek için çalıştığı sektörle ilgili değişimleri takip edebilmeli ve gerektiği durumlarda kendini geliştirebilmeli;
5	Sektör ile ilgili mesleki kuruluşlar ve pazardaki lider firmaların yer aldığı iletişim ağları içerisinde yer almalı ve bilgi, düşünce ve tecrübeleri paylaşabilmeli
6	Lojistik yönetimi ve tedarik zinciri alanlarında kullanılan güncel ve yaygın bilgisayar yazılımı, bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilmeli, mevcut yazılımların güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmeli
7	Bulunacakları pozisyonda dahil oldukları grup iletişiminden kaynaklanabilecek sorunları proaktif kararlar vererek önleyebilmeli
8	Süreçlerdeki belirsizlikleri ve beklenmedik sorunları esnek, etkin ve hızlı çözümlerle yönetebilmeli; önerilerini yazılı ve sözlü olarak etkin bir şekilde ifade edebilmeli
9	Departmanlar ve tedarik zinciri üyesi firmalar arasındaki koordinasyon mekanizmalarını anlamak ve entegrasyon süreçlerinde rol üstlenebilecek yetkinliklere sahip olmalı
10	Lojistik ve tedarik zinciri süreçlerini yönetim bilimi bakış açısı ve analitik yaklaşımlar kullanarak inceleyebilmeli, ilgili kavram ve fikirleri bilimsel yöntemlerle analize edebilmeli, verileri yorumlayabilmeli ve değerlendirebilmeli
11	Lojistik faaliyetleri kapsamında tasarım, planlama ve karar alma ile ilgili kuramsal yöntemleri uygulama alanlarında kullanabilmeli
12	Lojistik ve tedarik zinciri alanında kullanılan klasik ve güncel kuramları, sektördeki gelişmeleri, değişimleri ve yönelimleri göz önünde bulundurarak yorumlayabilmeli ve değerlendirebilmeli
13	İkinci bir yabancı dili orta düzeyde kullanabilmeli

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	4	5	4	4
PÇ2	2	3	4	5	2
PÇ3	1	2	5	3	1
PÇ4	3	1	4	3	3
PÇ5	1	4	1	1	3
PÇ6	3	1	2	1	3
PÇ7	4	2	3	2	3
PÇ8	3	3		2	3
PÇ9	1	4	3	3	1
PÇ10	2	1	1	3	1
PÇ11	2	4	3	1	1
PÇ12	1	4		3	
PÇ13	3	4	4	3	

