



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SÖKE İŞLETME FAKÜLTESİ**  
**ULUSLARARASI LOJİSTİK VE TAŞIMACILIK BÖLÜMÜ**  
**ULUSLARARASI LOJİSTİK VE TAŞIMACILIK PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Bütünleşik Pazarlama İletişimi								
Ders Kodu	ULT414			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	6	İş Yüğü	151 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bütünleşik Pazarlama İletişimi dersin amacı; işletme ile hedef müşteri grupları arasında olumlu bir iletişim ortamının kurulması ve bu iletişimin yönetilmesi sürecini analiz etmektir. Bu derste, pazarlama iletişim araçlarının ayrı ayrı değil, birbirlerinin etkisini destekleyecek ve güçlendirecek şekilde koordineli ve uyumlu mesajlar verilmesi için uygulanması gereken stratejiler açıklanmaktadır.								
Özet İçeriği	"Bütünleşik Pazarlama İletişimi" dersinin amacı işletme ile hedef müşteri grupları arasında olumlu bir iletişim ortamının kurulması ve bu iletişimin yönetilmesi sürecini analiz etmektir. Bu doğrultuda dersin içeriği şu şekilde özetlenebilir: İletişim Kavramı ve Modeli, Pazarlama İletişiminin Amaçları ve Stratejileri, Bütünleşik Pazarlama İletişimi Kavramı, İşletme, Mal ve Hizmet Bilinirliğini Arttırmada Bütünleşik Pazarlama İletişiminin Rolü, Pazarlama İletişiminde Medya Seçimi, Marka İletişimi, Reklam İletişimi, Sponsorluk İletişimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, İlişki Pazarlaması, Veri Tabanlı Pazarlama, Bütünleşik Pazarlama İletişimi Programının Geliştirilmesi, Pazarlama İletişim Programlarının Denetimi. "								
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	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Lery Percy, Strategic Integrated Marketing Communication, USA, 1. Ed., 2008
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	İletişim, pazarlama iletişimi, bütünleşik pazarlama iletişimi
2	Teorik	Pazarlama İletişimi Planı
3	Teorik	Reklam
4	Teorik	Kişisel satış
5	Teorik	Makale tartışma
6	Teorik	Satış geliştirme
7	Teorik	Halkla İlişkiler
8	Teorik	Doğrudan pazarlama
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav (Vize)
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav (Vize)
11	Teorik	Pazarlama iletişimi ve pazarlama karması
12	Teorik	Makale tartışma
13	Teorik	Pazarlama İletişimi stratejileri
14	Teorik	Sosyal medyada pazarlama iletişimi
15	Teorik	Makale tartışma

#### 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	4	52
Ara Sınav	1	27	1	28



Dönem Sonu Sınavı	1	31	1	32
	Toplam İş Yüğü (Saat)			151
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			6

\*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

### Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Bütünleşik pazarlama iletişimin önemini tanımlar
2	Pazarlama iletişim araçlarını analiz eder ve işletme hedeflerine göre birlikte kullanır
3	Pazarlama iletişim araçlarıyla başarıyı yakalayabilmek için gerekli kuramsal donanımı ile nitel ve nicel yöntemlerle bütünleşik pazarlama iletişimi çabalarını değerlendirir
4	Teknolojik, kültürel ve sosyal değişimleri izleyerek bunları pazarlama iletişimi kurma akademik ve profesyonel yaklaşımları özümseyerek problem çözme ve uygulama becerilerini kullanabilme
5	Bütünleşik pazarlama iletişimi ölçümleme sürecini değerlendirir

### Program Çıktıları (Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık 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	4	4	3
PÇ2	5	5	2	2	2
PÇ3	2	5	2		2
PÇ4	3	5	3	5	3
PÇ5	2	2	4	5	2
PÇ6	2	3	4	2	3
PÇ7	2	3	4	2	2
PÇ8	3	2	3	2	2
PÇ9	3	5	4	5	2
PÇ10	3	4	4	5	2
PÇ11	2	5	4	5	2
PÇ12	2	2		5	

