AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Pazarlama Yönetimi								
Ders Kodu	ULT222		Ders Düzeyi	Lisans					
AKTS Kredi	6	İş Yükü	151 *(Saat)*	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlama faaliyetlerinin amaca yönelik olarak uygulanması sürecinde yönetimde temel ilkeler olan pazarlama planlaması, organizasyonu, koordinasyonu, yürütme ve denetim fonksiyonlarını teorik ve uygulamalı olarak öğretebilmek, yeni ekonomi sürecinde pazarlama alanında yaşanan değişim ve gelişmeleri açıklayarak yeni pazarlama terimlerini uygulama açısından değerlendirmek amaçlanmıştır.								
Özet İçeriği	Pazarlama sistemi; pazarlama çevresi; pazarlama sisteminin örgüt içindeki yeri ve öneminin belirlenmesi. Tüketici davranışları; üretici satıcı ve hükümet pazarları; pazar bölümlemesi; pazar tahminlemesi; büyüme ve rekabet stratejisi; pazarlama örgütlenmesi; pazar planlaması; ürün politika, yeni ürün, fiyat, dağıtım kanalı, satış artırma ve satış gücü kararları; pazarlama denetimi; pazarlamada toplumsal, yasal ve etiksel sorunlar.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Doç. Dr. Funda ODUNCUOĞLU, Dr. Öğr. Üyesi Güneş Açelya SİPAHİ								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	PAZARLAMA YÖNETİMİ- ANADOLU ÜNİVERSİTESİ (E-KİTAP)
2	PAZARLAMA YÖNETİMİ-ABDULLAH OKUMUŞ-İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ (E-KİTAP)
3	PAZARLAMA YÖNETİMİ – KELLER VE KOTLER –(ÇEV.İBRAHİM KIRÇOVA)BETA YAYINEVİ

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Yönetimi Kavramı
2	Teorik	Pazarlama Yönetimi Ve Çevre İlişkisi (Makro-Mikro Çevre Faktörleri)
3	Teorik	Tüketici Davranışları - Endüstriyel Alıcı Kullanıcı Davranışları
4	Teorik	Pazar Bölümleme Ve Konumlandırma
5	Teorik	Pazarlama Bilgi Sistemi
6	Teorik	Pazarlama Araştırması
7	Teorik	Pazarlamada Ürün Kararları
8	Teorik	Pazarlamada Fiyat Kararları
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
11	Teorik	Pazarlamada Dağıtım Kararları
12	Teorik	Tutundurma Ve Pazarlama İletişimi
13	Teorik	Pazarlama Planlaması, Uygulama Ve Kontrol
14	Teorik	Dijital Çağda Pazarlama
15	Teorik	Sürdürülebilir Pazarlama
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Finaller

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	13	2	3	65
Bireysel Çalışma	13	0	3	39
Ara Sınav	1	20	1	21

Dönem Sonu Sınavı	1	25	1	26
			Toplam İş Yükü (Saat)	151
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	6
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Pazarlama yönetimi stratejilerini öğrenir.
2	Yeni ekonomide pazarlama yönetimini öğrenir.
3	Pazarlama ve rekabet stratejilerini öğrenir.
4	Kıt kaynakların etkin yönetimini öğrenir.
5	Müşteri sadakati ve tatmini oluşturma sürecini öğrenir.
6	Pazarlama uzmanlığı bilgisi edinir.
7	Bilimsel pazarlama uygulama becerisi kazanır.

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 çalışmalarıve 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 karşılaşabileceği 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	ÖÇ6	ÖÇ7
PÇ1	2	2	2	2	2	2	3
PÇ2	3	3	3	3	3	3	2
PÇ3	3	3	3	2	3	4	3
PÇ4	2	3	3	3	3	3	3
PÇ5	3	2	3	3	3	3	3
PÇ6	2	2	2		2	4	2
PÇ7	3	2				3	5
PÇ8				2		2	3
PÇ9			3	3	3	3	3
PÇ10		3	3	3	3	5	2
PÇ11		2	2	3	2	3	4
PÇ12		3	3	3	3	3	2
PÇ13		3	3	3	3		