



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Tarımsal Pazarlama							
Ders Kodu		BTS222		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlamanın temel ilkelerinin, kavramlarının, süreç ve modellerinin aktarılması							
Özet İçeriğı		Pazarlama temel kavramları, ürün, fiyat, yer ve tutundurma faaliyetleri.							
Staj Durum		Öğrencilerin zorunlu stajlarını Adnan Menderes Üniversitesi Sultanhisar Meslek Yüksekokulu öğrenci staj yönergesindeki kurallara göre belirtilen sürede (30 iş günü) ve özellikle tamamlamaları zorunludur.							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Berna GÜNDEN						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Öğretim Elemanı Ders Notları.
2	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008
3	Mehmet Karafakıoğlu, Pazarlama İlkeleri, İstanbul: Literatür Yayınları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	İstek, ihtiyaç, talep ve pazarlama kavramları
2	Teorik	Pazarlamanın gelişimi ve pazarlama yaklaşımları
3	Teorik	Stratejik planlama, stratejik pazarlama planlaması ve pazarlama stratejisi
4	Teorik	Pazarlamanın çevresi
5	Teorik	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması
6	Teorik	Tüketici ve endüstriyel pazarlar ve tüketici davranışları
7	Teorik	Tüketici ve endüstriyel pazarlar ve tüketici davranışları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Çalışma haftası
10	Teorik	Pazar bölümlendirme
11	Teorik	Hedef pazar seçim stratejileri
12	Teorik	Ürün kararları
13	Teorik	Fiyat kararları
14	Teorik	Tanıtım kararları
15	Teorik	Çalışma Haftası
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu 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	0	2	28
Ödev	4	4	0	16
Ara Sınav	1	11	1	12
Dönem Sonu Sınavı	1	18	1	19
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	Pazarlamanın temel kavramlarını kavramak ve pazarlamanın çevresini analiz etmek.
2	Pazarlama stratejisinin geliştirilmesine katkı sağlamak
3	Pazar bölümlendirmesi ve hedef pazar seçim stratejilerini kavramak.
4	Hedef pazar seçim stratejilerinin belirlenmesine katkı sağlamak
5	Ürün kararlarını kavramak
6	Fiyat kararlarını kavramak
7	Tanıtım kararlarını kavramak
8	Dağıtım kararlarını kavramak

Program Çıktıları (Bitki Koruma Programı)

1	Bitkisel üretimin her aşamasında ürün kayıplarına neden olan hastalıkların, zararlıların ve yabancı otların sistematik, morfolojik, biyolojik, ekolojik ve epidemiyolojik bilgilerini öğrenir.
2	Kültür bitkilerindeki hastalıklar, zararlılar ve yabancı otlara karşı uygulanabilecek tarımsal savaş yöntemlerini ve kullanımlarını öğrenir.
3	Depolanmış ürünlerde ekonomik kayba neden olan hastalık ve zararlıların tanısını öğrenir.
4	Bitki Korumada kullanılan pestisitleri, etkili bir şekilde kullanımını, insanlara ve çevreye olan olumsuz etkilerini öğrenir.
5	Organik tarım faaliyetleri içerisinde bitki koruma ürünlerini ve uygulamalarını öğrenir.
6	Öğrenim sürecinde elde edilen bilgileri neden-sonuç ilişkileri ile değerlendirir; ilgili verileri toplayıp sonuçlarını uygulamaya aktarabilir, hangi bilgiye nerede, ne zaman ve niçin ihtiyaç duyulacağını öngörür.
7	Alanında mesleki, kültürel, toplumsal etik kurallarına uyabilme ve girişimci olabilme
8	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olmak
9	Alanının gerektirdiği bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilmek
10	Kamu ve özel tarım sektöründe çalışabilecek gerekli altyapı ve donanımına sahip olur, bağımsız/ekip üyesi olarak bir çalışma yürütebilir ve alanıyla ilgili mevzuata hakim olup uygun davranabilir.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ6	4	3	4	4	3	3	3	3
PÇ7				3	3	4	3	2
PÇ10	3	2	2	2	1	3	2	2

