



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET PROGRAMI
ULUSLARARASI TİCARET TEZSİZ YÜKSEK LİSANS (İÖ) PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Uluslararası Pazarlarda Rekabet Stratejileri								
Ders Kodu	UTB512			Ders Düzeyi			Yüksek Lisans		
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	122 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	İşletmelerin küresel pazarlama uygulamalarında başarılı olabilmeleri ve rekabet edebilmeleri için çevresel faktörlerin öneminin anlaşılması ve uluslararası pazarlama stratejilerinin oluşturulması amaçlanmaktadır								
Özet İçeriğı	Uluslararası pazarlama ile ilişkili kavramları, İşletmelerin pazarlama stratejisi ve pazarlama karması unsurları								
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	Vern Tepstra and Ravi Sarathy - International Marketing -
2	Mehmet Karafakioğlu - Uluslararası Pazarlama Yönetimi - Beta Basım Yayın

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Giriş ve Dersin Tanıtımı
2	Teorik	Uluslararası pazarlama kavramı, Uluslararası pazarlamaya giriş
3	Teorik	Küresel pazarlama çevresi
4	Teorik	Ekonomik çevre
5	Teorik	Sosyal ve kültürel çevre
6	Teorik	Politik ve yasal çevre
7	Teorik	Küresel Pazarlarda Rekabet
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Küresel Pazar Seçme ve Küresel Pazara Giriş Stratejileri
11	Teorik	Temel Küresel pazarlama stratejileri
12	Teorik	Küresel ürün politikası
13	Teorik	Küresel dağıtım politikası ve Lojistik
14	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem Sonu Sınavı
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem 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	3	10	15	75
Ara Sınav	1	15	1	16
Dönem Sonu Sınavı	1	30	1	31
Toplam İş Yüğü (Saat)				122
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Uygulanan uluslararası pazarlama strateji ve uygulamalarını analiz eder ve yorumlar
---	---



2 Uluslararası işletmelerin pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini değerlendirir

Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret Tezsiz Yüksek Lisans (İÖ) Programı)

1	Diğer disiplinleri birlikte kullanarak, ekonomik sorunlarını kavrayabilme ve çözebilme becerisi.
2	Uluslararası Ticaret ile ilgili bilimsel araştırma süreçlerinde bilgiye ulaşabilme, değerlendirme, yorumlama ve uygulamaya aktarma becerisi.
3	Ekonomik ve politik gelişmelerin finansal piyasalar ve dış ticaret sektörü üzerine yapabileceği etkileri tahmin etme, ulusal ve uluslararası finansal piyasaları izleyebilme, anlayabilme ve bunları yorumlama ve yenilikçi yöntemleri uygulama becerisi.
4	Özel sektörde faaliyet gösteren tüm aktörlerle davranış bilimlerinin gerektirdiği düzeyde iletişim kurabilme, sorunları saptama ve ortak proje yürütebilme becerisi.
5	Dış ticaret alanında çok disiplinli olarak yürütülen çalışmalarda liderlik yapma, karmaşık durumlarda çözüm yaklaşımları geliştirebilme ve sorumluluk alma becerisi.
6	Mesleğinin yeni ve gelişmekte olan uygulamaları hakkında farkındalık; gerektiğinde bunları inceleme ve öğrenebilme becerisi.
7	Uluslararası Ticaret ve Finansman alanında kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilme becerisi.
8	Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik alanında orijinal fikir ve yöntemleri; sistem, parça veya süreç tasarımlarıyla bütünleştirip yenilikçi çözümler geliştirebilme becerisi.
9	Araştırma konusu ile ilgili fikir ve bulgularını sözlü ve yazılı olarak etkin bir şekilde ifade edebilme becerisi.

