



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 Pazarlama Stratejileri								
Ders Kodu	UTB522	Ders Düzeyi			Yüksek Lisans				
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	122 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Uluslararası ekonomik sisteme makro ve mikro açılardan bakmayı tartışabilecek.								
Özet İçeriğı	Uluslararası ticaret ve uluslararası pazarlamanın farkını açıklayabilecek								
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	Ders kitabı, yardımcı kitap ve yardımcı doküman.
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Uluslararası Pazarlamaya İlişkin Temel Kavramları
2	Teorik	Uluslararası Pazarlama Stratejileri
3	Teorik	Uluslararası Pazarlama Stratejileri
4	Teorik	Uluslararası Pazarlama Araştırması
6	Teorik	Uluslararası Pazarlama Araştırma Süreci
7	Teorik	Uluslararası Pazarlama Araştırma Süreci
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Ara Sınav
10	Teorik	Uluslararası Ekonomik Çevrenin Değerlendirilmesi
11	Teorik	Uluslararası Ekonomik Çevrenin Değerlendirilmesi
12	Teorik	Amaç ve Kapsamına Göre Pazar Araştırma Türleri
13	Teorik	Amaç ve Kapsamına Göre Pazar Araştırma Türleri
14	Teorik	Dönem Sonu Sınav
15	Teorik	Dönem Sonu Sınav

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	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	35	1	36
			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	Uluslararası Pazarlamaya İlişkin Temel Kavramları Tanımak
---	---



2 Uluslararası Pazarlama Stratejilerini Tanımak Ve Uygulamak

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.

