



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Reklam Ve Promosyon								
Ders Kodu	İŞLE622		Ders Düzeyi		Doktora				
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	127 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	İnsan ister tek başına, ister toplumla birlikte yaşasın, amaçlarına iletişim kurarak ulaşabilir. İnsanda iletişim kurma ihtiyacı, çevreyi etkileme isteğinden kaynaklanır. Özellikle örgütsel ve grup iletişimde birlikte çalışan insanların davranışlarını kontrol etmek ve belli bir amaç doğrultusunda yönlendirmenin vazgeçilmez aracı iletişimdir. Bu yönüyle iletişim sadece bir ileti alışverişi değil, insanın toplumsallaşma sürecinde ortak bir etkinlik biçimidir								
Özet İçeriği	İletişim kurmanın gerekliliği ve iletişime kurumsal yaklaşımlar, iletişim kavramı süreci ve türleri, örgütsel iletişimin kapsamı, reklamın pazarlama açısından yeri ve önemi, reklam veren işletme, ajans ve medya ilişkisi.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	30
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	İşletmelerde Reklamcılık ve Propaganda Yönetimi Doç.Dr. Tülin DURUKAN Savaş Yayınevi Ağustos 2009
---	---------------------------------------------------------------------------------------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	İletişim kurmanın gerekliliği
2	Teorik	İletişim kavramı, süreci ve türleri.
3	Teorik	Sözel iletişim güzel ve etkili konuşma.
4	Teorik	Sözsüz iletişim.
5	Teorik	Yazılı iletişim.
6	Teorik	Örgütsel iletişim amacı ve önemi.
7	Teorik	İletişim kurmanın gerekliliği
8	Teorik	İletişimin şekilleri engelleri ve engelleri aşma yolları.
9	Teorik	Reklam ve promosyonun pazarlama açısından yeri ve önemi.
10	Teorik	Reklam veren işletme ajans ve medya ilişkileri.
11	Teorik	Reklam ve promosyon kuralları.
12	Teorik	Reklam ve promosyon kuralları.
13	Teorik	Kitlesel iletişim sürecinde propaganda yönetimi.
14	Teorik	Kitlesel iletişim sürecinde propaganda yönetimi.

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Ara Sınav	1	25	1	26
Dönem Sonu Sınavı	1	30	1	31
Toplam İş Yüğü (Saat)				127
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Bireysel iletişim.
2	Örgütsel açıdan iletişim.



3	İletişim ikna etme ve etkileme işlevi.
4	İletişimin birleştirme ve eşgüdüm sağlama.
5	Reklam ve promosyonun pazarlama açısından yeri ve önemi.
6	Reklam ajanslarının çalışma kuralları.
7	Reklam bütçesi hazırlama yöntemleri.

Program Çıktıları (İşletme Doktora Programı)

1	Bilimsel araştırma yapabilme; bilimsel bir araştırmayı raporlaştırabilme; Bağımsız çalışma yapabilme becerisi kazandırmak.
2	Bilimsel bir araştırmayı planlama ve sürdürme ile ilgili etik duyarlılık kazandırmak.
3	Nitel ve Nicel veri toplama ve değerlendirme yöntemlerini bilimsel çalışmalarını içerisinde uygun şekilde kullanabilme becerisi kazandırmak.
4	Disiplin içi ve disiplinler arası takım çalışması yapabilme becerisi kazandırmak.
5	İşletme alanıyla ilgili proje hazırlama yeterliliklerini kazandırmak.
6	Bağımsız davranma, inisiyatif kullanma ve yaratıcılık becerisi kazandırmak
7	Yeni durumlara uyum ve sorun çözebilme becerisi kazandırmak
8	Düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle, nicel ve nitel verilerle destekleyerek, sözlü, sözsüz ve yazılı iletişim becerilerini etkili bir şekilde kullanarak anlaşılır şekilde paylaşabilme becerisi kazandırmak.
9	İşletme alanında verimli ve yetkin bir araştırma ve öğretim kariyeri için gereken tecrübe ve vasıfları kazandırmak.
10	Bilimsel çalışmalarda kullanılacak uygun matematiksel, istatistiksel çözümlenme yöntemlerini seçme ve kullanma becerisi kazandırmak.

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	3	4	3	4	4	5	3
PÇ2	3	4	3	5	4	5	3
PÇ3	3	4	5	2	4	4	3
PÇ4	4	4	3	3	5	4	4
PÇ5	4	4	3	3	3	4	4
PÇ6	4	4	4	4	3	3	3
PÇ7	4	4	2	3	3	2	3
PÇ8	4	4	4	3	4	3	3
PÇ9	4	4	4	4	4	3	3
PÇ10	4	4	4	4	4	3	3

