



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

Dersin Adı	Pazarlama Yönetim Teknikleri Ve Analiz								
Ders Kodu	İŞLE506			Ders Düzeyi			Yüksek Lisans		
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	127 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu ders, Öğrencilere farklı alanlarda karşılaşabilecekleri muhtemel pazarlama problemleri ile bunlara getirilecek çözümler konusunda yaklaşım yöntemlerini öğretmek; sistematik düşünme alışkanlığı kazandırmak; olay analizi yöntemi ile teorik pazarlama bilgilerini (gerçek) pazarlama problemlerine uyarlama becerileri kazandırmak; pazarlama yöneticisi sorumluluğu geliştirmelerine katkı yapmak								
Özet İçeriği	Pazarlama stratejileri, olay analizi yöntemi, pazarlama karması alanlarındaki farklı pazarlama problemleri, karar alma								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa DOĞANER								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Stratejik Pazarlama Yönetimi
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
2	Teorik	İşletmelerde İç ve Dış Çevre Analizi: Pazarlama Yönetimi Perspektifi
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
3	Teorik	Olaylarla Analiz Yöntemi
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
4	Teorik	Pazarlama Stratejileri, Pazarlama Planları ve Hedefler
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
5	Teorik	Pazarlama Problemlerinin Niteliği, Analizi ve Çözülmesi
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
6	Teorik	Mal ve Hizmet Stratejileriyle İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
7	Teorik	Fiyatlandırma Stratejileriyle İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınavlar
9	Teorik	Tutundurma Stratejileriyle İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
10	Teorik	Satış Stratejileriyle İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
11	Teorik	Tedarik Zinciriyle İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
12	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
	Teorik	E-ticaret Uygulamalarıyla İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
13	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
	Teorik	E-ticaret Uygulamalarıyla İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
14	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi
	Teorik	E-ticaret Uygulamalarıyla İlgili Örnek Olay Analizleri ve Çözümleri
15	Ön Hazırlık	"Türkiye'deki Pazarlama Vak'aları: Zorluklar ve Fırsatlar", Donald N. Thompson, Gazi Kitabevi



16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı
17	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı

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

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

\*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Pazarlama alanında karşılaşılabilecek problemleri tanıma ve tespit edebilme becerisi
2	Pazarlama karmaşı alanında karşılaşılan problemler hakkında detaylı ve sistematik düşünebilme ve analiz edebilme
3	Pazarlama problemleri hakkında somut çözümler geliştirebilme becerisi
4	Güncel pazar ve tüketici araştırmalarının sonuçlarını iletişim alanı içerisinde yorumlar.
5	Pazarlama iletişiminin stratejik süreçlerini değerlendirir.

**Program Çıktıları (İşletme Tezsiz Yüksek Lisans (İÖ) Programı)**

1	Çeşitli Lisans derecesi almış bireylerin, İşletme temel alanlarında (Üretim Yönetimi, Pazarlama, Muhasebe-Finans, Yönetim-Organizasyon, Sayısal Yöntemler) edindiği kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilmek ve alana ilişkin orijinal fikirler geliştirebilmek
2	Makro ve mikro düzeyde finansal analizlerin yapılabilmesi; Birincil ve ikincil piyasaların analizi; işletmelerin mali yapılarının değerlendirilmesi; muhasebe kayıtlarının ve mali tabloların yorumlanabilmesi becerilerini kazandırmak.
3	Matematik, istatistik ve ekonometri modellerinin işletmecilik alanlarında kullanabilme; sayısal verilerin yorumlanabilmesi; çıktıların karar verme sürecinde kullanılabilmesi; istatistiksel tahmin metotlarını kullanabilme yeteneğinin kazandırılmak.
4	Yönetim teknikleri hakkında bilgi sahibi olmak; İşletme yönetiminde karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için bireysel ve grup üyesi olarak sorumluluk alabilmek; liderlik özelliklerine ve yöneticilerle iletişim kurabilme yeteneklerinin
5	Pazarlama temel kavramları, Pazar araştırması, Pazar payı tahmini; Pazar dilimlemesi, Pazar konumlaması, Pazar hedeflemesi konuları; pazarlama karmaşı, Pazarlama bölümünün işletme örgütü içindeki yeri gibi konuların ve uluslararası pazarlama kavramların

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	3	3	4	4	4
PÇ2	2	5	3	3	3
PÇ3	3	3	5	5	5
PÇ4	4	4	3	3	3
PÇ5	5	3	3	3	4

