



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Spor Pazarlaması							
Ders Kodu		BSÖ589		Ders Düzeyi		Yüksek Lisans			
AKTS Kredi	7	İş Yüğü	176 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu ders öğrencilere temel tutundurma ve pazarlama prensiplerini ve bunun sporla ilişkilendirilmesinisağlar.							
Özet İçeriğı		Spor pazarlaması tanımı, ulusal ve uluslar arası spor örgütleri, spor ürünü ve özellikleri, spor pazarlaması bileşenleri (ürün, yer, fiyat, promosyon, halkla ilişkiler) spor tüketicisi ve karar verme süreçleri, spor tüketicisi ve spor örgütlerinde pazarlama yönetimi, spor örgütleme, sponsorluk.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
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	Spor Pazarlaması Metin Argan, Hakan Katırcı 2002, nobel yayınevi
2	Spor pazarlaması, makale, NWSA 2010 Ekmekci R., Ekmekci A.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin tanımı, amacı ve içeriğı / Pazarlama anlayışında gelişmeler
2	Teorik	Spor Pazarlamasının Boyutları /Sosyal Pazarlama Açısından Spor Pazarlaması
3	Teorik	Spor hizmetlerinin özellikleri
4	Teorik	Kamu ve özel sektör hizmetlerinin karşılaştırılması
5	Teorik	Seyir sporları pazarlaması/ Sporcu pazarlaması, Spor yoluyla pazarlama
6	Teorik	Spor talebine etki eden faktörler
7	Teorik	Yaygın spor programları pazarlamasında pazarlama bileşenlerinin optimumu bileşiminin tayini
8	Ara Sınav (Vize)	ara sınav
9	Teorik	Yaygın spor programları için pazarlama planı
10	Teorik	NBA'de pazarlama uygulamaları
11	Teorik	Formula 1'de pazarlama Uygulamaları
12	Teorik	Spor yoluyla pazarlama örneğı
13	Teorik	Futbol kulüpleri pazarlama örneğı
14	Teorik	sporcu pazarlaması örneğı
15	Teorik	doğa sporları pazarlama örneğı
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	final 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	5	5	140
Bireysel Çalışma	4	4	4	32
Ara Sınav	1	1	1	2
Dönem Sonu Sınavı	1	1	1	2
Toplam İş Yüğü (Saat)				176
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				7

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Pazarlama sorularını analiz etme becerisi edinir
2	Spor örgütlerinin pazarlama eylemlerini planlama ve uygulama becerileri edinir
3	Pazarlamanın spor yönetimi ve finansmanı üzerindeki etkilerini fark eder/açıklar
4	Pazarlama ve spor pazarlaması ile ilgili kavramları bilir ve kullanır
5	Spor kulüplerinin şirket yapısı hakkında bilgi sahibi olur.

Program Çıktıları (Beden Eğitimi ve Spor Eğitimi Yüksek Lisans Programı)

1	Uygulama ve problem çözme becerilerini disiplinler arası çalışmalarda kullanır.
2	Beden ve spora uygun temel bilimsel bilgi ve tutum geliştirir.
3	Beden eğitimi ve sporda bireylerin gelişimine yönelik test geliştirme ve ölçme sonuçlarını yorumlar.
4	Beden eğitimi ve spor alanındaki bilimsel yöntemleri açıklar.
5	Alandaki ulusal ve uluslar arası gelişmeleri takip edebilme ve mesleki gelişimini sürdürür.
6	Beden eğitimi ve spor örgütlerinin örgüt iklimi ve kültürünü tanımlar.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	2	2	3	3	2
PÇ2	2	3	2	2	3
PÇ3	3	1	1	2	1
PÇ4	3	1	2	1	2
PÇ5	1	2	1	2	4
PÇ6	2	3	2	4	3

