



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Uluslararası Pazarlama							
Ders Kodu		UTB528		Ders Düzeyi		Yüksek Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (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
5	Teorik	Uluslararası Pazarlama Araştırması
6	Teorik	Uluslararası Pazarlama Araştırma Süreci
7	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
8	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Ara Sınav
9	Teorik	Uluslararası Ekonomik Çevrenin Değerlendirilmesi
10	Teorik	Amaç ve Kapsamına Göre Pazar Araştırma Türleri
11	Teorik	Amaç ve Kapsamına Göre Pazar Araştırma Türleri
12	Teorik	Uluslararası Ekonomik Çevrenin Değerlendirilmesi
13	Teorik	Uluslararası Ekonomik Çevrenin Değerlendirilmesi
14	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem Sonu Sınavı



15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem Sonu Sınavı
----	------------------------------	-------------------

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	1	40	30	70
Ara Sınav	1	10	2	12
Dönem Sonu Sınavı	1	40	3	43
Toplam İş Yükü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Uluslararası Pazarlamaya İlişkin Temel Kavramları
2	Uluslararası Pazarlama Stratejileri bilmek.
3	Uluslararası Pazarlama Araştırma Sürecini anlayabilmek.
4	Amaç ve kapsamına göre pazar araştırma türlerini öğrenmek.
5	Uluslararası ekonomik çevrenin değerlendirilmesi

Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Yüksek Lisans 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.

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

	ÖÇ1
PÇ3	4
PÇ4	5
PÇ5	5
PÇ6	5
PÇ7	4

