



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama İlkeleri							
Ders Kodu		ISLE201		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yükü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Dersin amacı öğrencilerin pazarlama yönetimi ve karar verme sürecinin etkin olabilmesi için pazarlama araştırmalarını gerçekleştirebilecek yetkinliğe ulaşmalarını sağlamaktır. Bu amaca erişebilmek için pazarlama araştırmalarının temel kavramlarını, yöntemlerini ve pazarlama yönetimi esnasında yaşanılacak sorunların bilgi yardımıyla nasıl çözüleceği öğrencilere aktarılacaktır							
Özet İçeriği		Pazarlama araştırması, Pazarlama araştırmasının önemi ve uygulama alanları, Diğer bilim dallarıyla ilişkisi ve sınırları, Organizasyon içindeki yeri, Araştırma sürecinin tanımlanması, Problemin ortaya konması, Veri kaynaklarının belirlenmesi, Örnekleme, Örnekleme yöntemleri ve hataları, Veri toplamada kullanılacak yöntemin seçimi, Anket, Gözlem, Deney, Projeksiyon, Ölçekleme yöntemi, Verilerin toplanması, Verilerin dökümü ve analizi, Tek değişkenli ve çok değişkenli analizler, Araştırma raporunun hazırlanması, Pazarlama araştırmasının türleri, Pazarlama araştırması planlanması ve yürütülmesi.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Pazarlama İlkeleri, İsmet Mucuk
---	---------------------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama İlkeleri dersi ile ilgili temel kavramlar
2	Teorik	Örnekleme-Pazarlama araştırmalarında veri ve bilgi toplama yöntem ve araçları, Toplanan bilgi ve verilerin analize hazırlanması
3	Teorik	Araştırma planlaması ve deneysel serimler
4	Teorik	Araştırma modelleri-Pazarlama araştırmalarında ölçme ve ölçekleme
5	Teorik	İlgili analizlerine giriş, ki-kare analizi ve uygulamaları
6	Teorik	Korelasyon analizi, Korelasyon analizi uygulamaları
7	Teorik	Korelasyon analizi, Korelasyon analizi uygulamaları
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Faktör Analizi, Faktör Analizi Uygulamaları
10	Teorik	Faktör Analizi, Faktör Analizi Uygulamaları
11	Teorik	Ayırma analizi, ayırma analizi uygulamalar
12	Teorik	Ayırma analizi, ayırma analizi uygulamalar
13	Teorik	Kümeleme analizi, kümeleme analizi uygulamalar
14	Uygulama	Uygulama
15	Uygulama	Uygulama
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

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
Bireysel Çalışma	7	2	2	28
Ara Sınav	1	10	1	11



Dönem Sonu Sınavı	1	15	1	16
Toplam İş Yüğü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Dersin öğrenme çıktıları, işletme konularında bilimsel araştırma yapma, problem çözme, analitik düşünme, etkili ve rasyonel karar alma konularında beceri kazandırması yönüyle, yukarıda maddeler halinde sıralanan program yeterliliklerine yüksek derecede katkıda bulunmaktadır.
---	---

Program Çıktıları (İşletme Programı)

1	İşletme temel fonksiyonları ve kavramlarını bilmek
2	İşletme alanında edindiği bilgileri çalışma hayatında nasıl uygulayacağını bilmek
3	Uzmanlık alanında gereksinim duyulan bilgiye nasıl ve ne şekilde ulaşılacağını bilmek
4	İktisat, pazarlama, hukuk, finans ve muhasebe gibi alanlarda yeterli bir alt yapı oluşturabilmek.
5	Uluslararası piyasaları takip etmek ve gelişmeleri programda edindiği bilgilerle yorumlayabilmek
6	Çevreyle etkin bir şekilde iletişim kurabilmek
7	Ekip çalışması yapabiliyor olmak
8	Alanında kullanılan bilgisayar yazılımlarını ve iletişim teknolojilerini etkin şekilde kullanmak
9	İşletmecilikle ilgili olası sorunları tanımak ve çözebilmek

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

	ÖÇ1
PÇ1	3
PÇ2	4
PÇ3	5
PÇ4	4
PÇ5	3
PÇ6	4
PÇ7	3
PÇ8	4
PÇ9	4

