



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlama Yönetimi							
Ders Kodu		ISLE202		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlamaya ilişkin faaliyetlerin planlanması ve yönetilmesi konusunda gerekli olan bilgi donanımının kazandırılması.							
Özet İçeriğı		Pazarlamaya ilişkin faaliyetlerin planlanması ve yönetilmesi konusunda gerekli olan bilgi donanımının kazandırılması.							
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	1-Aytuğ, Semra; Özgüven, Nihan (2011) Pazarlama Yönetimi, Detay Yayıncılık, İzmir.
2	2-Tek, Ö. Baybars; Özgül, Engin (2005) Modern Pazarlama İlkeleri: Uygulamalı Yönetimsel Yaklaşım, Birleşik Matbaacılık İzmir.
3	3- (Ed) Torlak, Ömer; Altunışık, Remzi (2009) Pazarlama Stratejileri, Beta Basım AŞ., İstanbul.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama Yönetim Süreci, Stratejik Planlama ve Pazarlama Planlaması
2	Teorik	Durum ve Rekabet Analizleri
3	Teorik	Portföy Matrisleri ve Analizi
4	Teorik	Büyüme Stratejileri
5	Teorik	Rekabet ve Konumlandırma Stratejileri
6	Teorik	Yeni Pazarlara Giriş Stratejileri
7	Teorik	Büyüyen Pazarlarda Pazarlama Stratejileri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	Gerileyen Pazarlar ve Kriz Dönemi Pazarlama Stratejileri
11	Teorik	Pazar Konumuna Göre Pazarlama Stratejileri
12	Teorik	Pazarlama Bilgi ve Araştırma Sistemi
13	Teorik	Pazarlama Örgütlenmeleri, Pazarlamada Kontrol Ve Pazarlama Performansının Değerlendirilmesi
14	Teorik	Pazarlamada Etik
15	Teorik	Pazarlamada Etik
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem Sonu 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	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	Müşteri, rakip ve diğer çevre unsurlarını örneklerle açıklayabilmeli
2	İşletmeler için gerekli olan pazarlama stratejilerini açıklayabilmeli
3	Pazarlama odaklı bakış açısı ile işletme yönetimi sürecini açıklayabilmeli

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	ÖÇ2	ÖÇ3
PÇ1	3	4	4
PÇ2	4	3	3
PÇ3	3	4	4
PÇ4	4	3	3
PÇ5	5	4	4
PÇ6	4	3	3
PÇ7	3	4	4
PÇ8	4	3	3
PÇ9	3	4	4

