



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Pazarlamada Güncel Konular							
Ders Kodu		ISLE354		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	126 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu dersin amacı öğrencilerin pazarlama alanındaki kavram ve kurumları irdelemelerine, pazarlama yazınında yeni olan kavram ve konuları takip etmelerine yol göstermektir. Bu dönemde yapılacak araştırma ve okumalar, pazarlama alanında çalışmalarını sürdürecektir araştırmacıların seminer ve tez konularında, orijinal ve yeni konular bulmalarına yardımcı olacaktır.							
Özet İçeriğı		Bu derste pazarlama alanındaki güncel konular ve kavramlar tartışılacaktır.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Taktir), 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	Güncel Pazarlama Yaklaşımlarından Seçmeler, İnci Varinli, Kahraman Çatı, Detay,
2	Postmodern Pazarlama, Edin Güçlü Sözer, Beta Yayınları; İstanbul, 2009,

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamanın Gelişimi (Kavramlar, kapsam)
2	Teorik	Tüketici Davranışı- Yeni tüketici
3	Teorik	Pazarlama Bilgi ve Araştırma Sistemleri (CRM)
4	Teorik	Yeni Ürün ve Hizmetler
5	Teorik	Dağıtım Kanalı Yönetiminde Güncel Uygulamalar (Perakendecilik, Lojistik vb.)
6	Teorik	Tutundurma Karması (Reklam, Kişisel satış vb.) Yeni Yöntemler
7	Teorik	Uluslararası Pazarlama
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Elektronik Ticaret
10	Teorik	Küreselleşme-Anti Küreselleşme Tartışmaları
11	Teorik	Sürdürülebilir Pazarlama
12	Teorik	Kurumsal Sosyal Sorumluluk
13	Teorik	Nöro-Pazarlama
14	Teorik	Sosyal Medya
15	Teorik	Projelerin Değerlendirilmesi
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	2	3	70
Bireysel Çalışma	6	2	3	30
Ara Sınav	1	10	1	11



Dönem Sonu Sınavı	1	14	1	15
Toplam İş Yüğü (Saat)				126
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Global ve yerel pazarlardaki güncel pazarlama sorunlarını ve bu sorunlara yönelik geliştirilebilecek pazarlama stratejilerini öğrenir.
2	Güncel pazarlama kavramlarını ve bu kavramların işletmeler için önemini öğrenir.
3	Pazarlamaya alternatif yaklaşımlar hakkında bilgi sahibi olur.

Program Çıktıları (İşletme Programı)

1	İşletme temel fonksiyonları ve kavramlarını bilmek
2	İşletme alanında edindiğı 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 edindiğı 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	4	4	4
PÇ2	3	3	3
PÇ3	4	4	4
PÇ4	3	3	3
PÇ5	4	4	4
PÇ6	3	3	3
PÇ7	4	4	4
PÇ8	3	3	3
PÇ9	4	4	3

