



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Uluslararası Pazarlama							
Ders Kodu		UTIF305		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	127 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu dersin amacı pazarlamanın uluslararası yönlerini öğretmektir.							
Özet İçeriği		Bu ders uluslararası pazarlama ortamını kapsar ve farklı koşulların pazarlamayı nasıl etkilediğini tartışır.							
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	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Küresel Pazarlama Warren Keegan ve Mark C. Yeşil Prentice Salonu
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	küresel pazarlamaya giriş
2	Teorik	küresel pazarlamaya giriş
3	Teorik	küresel ekonomik çevre
4	Teorik	küresel ticaret ortamı
5	Teorik	sosyal ve kültürel ortam
6	Teorik	siyasi yasal ve düzenleyici çevre
7	Teorik	siyasi yasal ve düzenleyici çevre
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	bölümlendirme hedefleme ve konumlandırma
10	Teorik	bölümlendirme hedefleme ve konumlandırma
11	Teorik	tanıtım ve kaynak alımı
12	Teorik	tanıtım ve kaynak alımı
13	Teorik	global amrket giriş stratejileri
14	Teorik	global amrket giriş stratejileri

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
Ara Sınav	1	30	1	31
Dönem Sonu Sınavı	1	25	1	26
Toplam İş Yüğü (Saat)				127
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Bir ürün için pazarlama programları hazırlar
2	Ürün, fiyat, tanıtım ve dağıtım stratejilerini tanımlar.
3	Ürün, fiyat, tanıtım ve dağıtım konusunda karar alır.
4	Bir pazarlama departmanı düzenler.
5	Pazarlama faaliyetlerini kontrol eder ve denetler.



Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret ve Finans Programı)

1	Entelektüel kapasitesi yüksek, sosyal becerileri gelişmiş, pozitif düşünceye sahip, farklı ortam ve kurumlara adaptasyon becerisi olan bireyler olmak
2	Uluslararası platformlarda çalışabilecek nitelikte teknik donanım, esnek düşünce ve hareket yapısına ve çoklu dil becerisine sahip olmak
3	Küreselleşen iş dünyasının gerekleri doğrultusunda disiplinlerarası bir yaklaşımla işletme, ekonomi vb. alanlarından elde ettikleri temel bilgileri, kendilerine uluslararası ticaret ve finansman alanlarında uzmanlık yaratacak biçimde kullanabilmek
4	Proaktif bir yaklaşımla uluslararası ticaret ve finansman alanlarında bölgesel, ulusal ve uluslararası sorunları öngörüp ilgili kişi ve kurumları bilgilendirerek çözüm önerileri geliştirebilmek
5	Program gereği olarak nicel yeterlik ile birlikte analitik düşünme ve sentez yapabilme becerisine haiz olmak
6	Eğitim sırasında edindiği bilgi ve becerileri, mevcut piyasa koşullarının gereğine uygun olarak sürekli geliştirebilecek araştırmacı ve sorgulayıcı yapıya sahip olmak
7	Uluslararası ticaret ve finansmana ilişkin kuramların günümüz koşullarındaki geçerliliğini ve ilişkilerini tanımlayıp analiz edebilmek
8	Etkin bir iletişim kurabilecek düzeyde İngilizce bilgisine sahip olmanın yanında ikinci bir yabancı dile de bireysel koşulları ölçüsünde hâkim olabilmek
9	Uygulamada karşılaşılan mevcut ve olası sorunları çözmek için yönetme ve yönetilebilme vasıflarına sahip olmak
10	Yetkisi dahilinde yönetici pozisyonunda olduğu birimdeki çalışanların kişisel ve mesleki gelişimine katkıda bulunacak etkinlikleri organize edebilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	2	3	3	4
PÇ2	4	2	3	3	4
PÇ3	4	2	3	3	5
PÇ4	3	2	3	3	2
PÇ5	4	3	3	5	3
PÇ6	4	5	3	3	3
PÇ7	5	4	3	3	3
PÇ8	4	4	3	3	3
PÇ9	3	4	2	3	3
PÇ10	2	4	2	3	3

