



Ders Bilgi Formu

| Ders Adı | Kodu | Yerel Kredi | AKTS | Ders (saat/hafta) | Uygulama (saat/hafta) | Laboratuvar (saat/hafta) |
|-----------------------|---------|-------------|------|-------------------|-----------------------|--------------------------|
| Üretim ve Pazarlama 2 | EUT3622 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 |

| | |
|------------|---------|
| Önkoşullar | EUT3621 |
|------------|---------|

| | |
|---------|-----|
| Yarıyıl | Güz |
|---------|-----|

| | |
|-------------|--------|
| Dersin Dili | Türkçe |
|-------------|--------|

| | |
|-----------------|-----------------|
| Dersin Seviyesi | Lisans Seviyesi |
|-----------------|-----------------|

| | |
|-----------------|-----------------------|
| Ders Kategorisi | Temel Meslek Dersleri |
|-----------------|-----------------------|

| | |
|----------------------|----------|
| Dersin Veriliş Şekli | Yüz yüze |
|----------------------|----------|

| | |
|----------------------------|--------------|
| Dersi Sunan Akademik Birim | Sanat Bölümü |
|----------------------------|--------------|

| | |
|---------------------|----------------------|
| Dersin Koordinatörü | Mehmet Emin Kahraman |
|---------------------|----------------------|

| | |
|------------------|----------------------|
| Dersi Veren(ler) | Mehmet Emin Kahraman |
|------------------|----------------------|

| | |
|---------------|--|
| Asistan(lar)ı | |
|---------------|--|

| | |
|--------------|--|
| Dersin Amacı | Ders pazarlamanın temel ilkelerini ve stratejilerini öğretmeyi amaçlamaktadır. |
|--------------|--|

| | |
|----------------|---|
| Dersin İçeriği | Pazarlamada yeni kavramlar, pazarlama teknikleri, üretim süreçlerinde pazarlamanın yeri, önemi ve ilgili kavramlar. |
|----------------|---|

| | |
|-------------------------------|-----|
| Opsiyonel Program Bileşenleri | Yok |
|-------------------------------|-----|

Ders Öğrenim Çıktıları

| | |
|---|--|
| 1 | Pazarlamanın temel ilkelerini kavrayabilmeli ve geleceğe uyum sağlayabilmelidir. |
| 2 | Pazarlama açısından tüketicinin talebini analiz ederek mevcut duruma ya da değişime uygun yenilikleri sunabilmelidir. |
| 3 | Rekabet koşullarında pazarı bölümlendirebilmeli ve işletmeyi en etkin şekilde konumlandırabilmelidir. |
| 4 | Pazarlama bilgi sistemini oluşturabilmeli ve pazarlama araştırmalarına süreklilik kazandırabilmelidir. |
| 5 | Pazarda rekabeti tanımlayabilmeli, pazar payını artıracak planlama sürecini oluşturulup stratejiler geliştirebilmelidir. |

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

| Hafta | Konular | Ön Hazırlık |
|-------|--|-------------|
| 1 | Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi ve pazarlama Tanımı | NA |
| 2 | Pazarlamada Yeni Kavramlar | NA |
| 3 | Pazarlamada Yeni Kavramlar | NA |
| 4 | Pazarlamanın Yeri ve Önemi | NA |
| 5 | Pazarlamanın Yeri ve Önemi | NA |
| 6 | Tüketicinin Önemi | NA |
| 7 | Tüketicinin Önemi | NA |
| 8 | Ara Sınav 1 | NA |
| 9 | Pazar Kavramı ve Pazar Bölümlendirme | NA |

| | | |
|----|--|----|
| 10 | Araştırma alanı ile ilgili okumalar | NA |
| 11 | Araştırma alanı ile ilgili okumalar | NA |
| 12 | Araştırma alanı ile ilgili okumalar | NA |
| 13 | 2.Vize / Araştırma alanı ile ilgili okumalar | NA |
| 14 | Genel değerlendirme | NA |
| 15 | Final | NA |

Değerlendirme Sistemi

| Etkinlikler | Sayı | Katkı Payı |
|---|------|------------|
| Devam/Katılım | | |
| Laboratuvar | | |
| Uygulama | | |
| Arazi Çalışması | | |
| Derse Özgü Staj | | |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği | | |
| Ödev | 2 | 20 |
| Sunum/Jüri | | |
| Projeler | | |
| Seminer/Workshop | | |
| Ara Sınavlar | 2 | 40 |
| Final | 1 | 40 |
| Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı | | 60 |
| Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı | | 40 |
| TOPLAM | | 100 |

AKTS İşyükü Tablosu

| Etkinlikler | Sayı | Süresi (Saat) | Toplam İşyükü |
|---|------|---------------|---------------|
| Ders Saati | 13 | 2 | 26 |
| Laboratuvar | | | |
| Uygulama | | | |
| Arazi Çalışması | | | |
| Sınıf Dışı Ders Çalışması | 13 | 3 | 39 |
| Derse Özgü Staj | | | |
| Ödev | 2 | 1 | 2 |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği | | | |
| Projeler | | | |
| Sunum / Seminer | | | |
| Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 2 | 2 | 4 |
| Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 1 | 2 | 2 |
| Toplam İşyükü | | | 73 |

| | |
|------------------------------|------|
| Toplam İşyükü / 30(s) | 2.43 |
| AKTS Kredisi | 2 |

| | |
|--------------|-----|
| Diğer Notlar | Yok |
|--------------|-----|