



Ders Bilgi Formu

| Ders Adı | Kodu | Yerel Kredi | AKTS | Ders (saat/hafta) | Uygulama (saat/hafta) | Laboratuvar (saat/hafta) |
|-----------|---------|-------------|------|-------------------|-----------------------|--------------------------|
| Pazarlama | ISL3411 | 3 | 4 | 3 | 0 | 0 |

| | |
|------------|-----|
| Önkoşullar | Yok |
|------------|-----|

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

| | |
|-------------|-------------------|
| Dersin Dili | İngilizce, Türkçe |
|-------------|-------------------|

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

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

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

| | |
|----------------------------|----------------|
| Dersi Sunan Akademik Birim | İşletme Bölümü |
|----------------------------|----------------|

| | |
|---------------------|-----------------|
| Dersin Koordinatörü | İbrahim Kırcova |
|---------------------|-----------------|

| | |
|------------------|--|
| Dersi Veren(ler) | İbrahim Kırcova, Ebru Enginkaya, Tuğçe Ozansoy Çadırcı |
|------------------|--|

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

| | |
|--------------|---|
| Dersin Amacı | İşletme yönetiminde önemi giderek artmakta olan pazarlama fonksiyonu ve süreçleri hakkında gerekli bilgilerin verilmesi ve bilgi eksikliklerinin giderilmesi. |
|--------------|---|

| | |
|----------------|--|
| Dersin İçeriği | Pazarlamaya Giriş / Pazarlama Anlayışının Tarihsel Gelişimi/Pazarlama Bilgi Sistemi/ Pazarlama Araştırmaları / Pazarlama Karmasının Oluşturulması/ Pazarlama Karmasının Unsurları/Fiyatlama/Dağıtım ve Promosyon Kararları |
|----------------|--|

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

Ders Öğrenim Çıktıları

| | |
|---|---|
| 1 | Modern pazarlama ilgili temel çerçeve sunulur. |
| 2 | Pazarlama programını oluşturan unsurlar öğrenilir. |
| 3 | Pazarlama stratejilerinin oluşturulması ve işleyişi keşfedilir. |
| 4 | İçerikle uyumlu güncel vaka çalışmaları analiz edilir. |
| 5 | Pazarlamanın temel ilkeleri kavranır. |

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

| Hafta | Konular | Ön Hazırlık |
|-------|--|-------------------------------|
| 1 | Müşteriye Değer Sunarak Onu Tatmin Etmenin ve Muhafaza Etmenin Yolları, Pazarların Kazanılması | Kotler & Keller(2010) 1-45 |
| 2 | Pazarlama Çevresinin Araştırılması, Tüketici Pazarlarının ve Satın Alıcı Davranışlarının Analizi | Kotler & Keller(2010) 47-77 |
| 3 | Endüstriyel Pazarların ve Endüstriyel satın Alıcının Davranışlarının Analizi | Kotler & Keller(2010) 299-330 |
| 4 | Rekabet Karşısında Yapılacaklar | Kotler & Keller(2010) 389-415 |
| 5 | Pazar Bölümlenme ve Hedef Pazarların Seçimi | Kotler & Keller(2010) 415-452 |
| 6 | Ürün Hatlarının ve Markaların Yönetimi | Kotler & Keller(2010) 537-572 |
| 7 | Ürün Hayat Eğrisi, Yeni Ürün Geliştirme | Kotler & Keller(2010) 579-616 |

| | | |
|----|--|---|
| 8 | Ara Sınav 1 | Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler |
| 9 | Hizmetlerin Tasarlanması ve Yönetimi | Kotler & Keller(2010) 621-653 |
| 10 | Fiyatlandırma Stratejilerinin ve Programlarının Tasarlanması | Kotler & Keller(2010) 661-708 |
| 11 | Dağıtım Kanallarının Yönetimi | Kotler & Keller(2010) 855-900 |
| 12 | Doğrudan Pazarlama Yönetimi | Kotler & Keller(2010) 829-847 |
| 13 | Reklam,Satış Promosyonu ve Halkla İlişkilerin Yönetilmesi | Kotler & Keller(2010) 779-802 |
| 14 | Kişisel Satış ve Satış Gücünün Yönetilmesi | Kotler & Keller(2010) 808-829 |
| 15 | Final | Kotler & Keller(2010) 125-159 |

Değerlendirme Sistemi

| Etkinlikler | Sayı | Katkı Payı |
|---|------|------------|
| Devam/Katılım | | |
| Laboratuvar | | |
| Uygulama | | |
| Arazi Çalışması | | |
| Derse Özgü Staj | | |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği | | |
| Ödev | 1 | 30 |
| Sunum/Jüri | | |
| Projeler | | |
| Seminer/Workshop | | |
| Ara Sınavlar | 1 | 30 |
| 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 | 14 | 3 | 42 |
| Laboratuvar | | | |
| Uygulama | | | |
| Arazi Çalışması | | | |
| Sınıf Dışı Ders Çalışması | 14 | 3 | 42 |
| Derse Özgü Staj | | | |
| Ödev | 1 | 10 | 10 |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği | | | |
| Projeler | | | 0 |
| Sunum / Seminer | | | |

| | | | |
|---|-----|----|------|
| Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 1 | 10 | 10 |
| Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 1 | 10 | 10 |
| Toplam İşyükü | | | 114 |
| Toplam İşyükü / 30(s) | | | 3.80 |
| AKTS Kredisi | | | 4 |
| Diğer Notlar | Yok | | |