

DERSİN ADI	DERS KODU	YARIYILI	TEORİK (saat/hafta)	UYGULAMA (saat/hafta)	KREDİ	AKTS
Pazarlama İlkeleri	İŞL 222	4	3	0	3	5
DERSİN DÜZEYİ	<input type="checkbox"/> Önlisans <input checked="" type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek Lisans <input type="checkbox"/> Doktora					
DERSİN ÖĞRETİM DİLİ	<input checked="" type="checkbox"/> TÜRKÇE <input type="checkbox"/> YABANCI DİL <input checked="" type="checkbox"/> İngilizce <input type="checkbox"/> Almanca <input type="checkbox"/> Fransızca					
DERSİN TÜRÜ	<input checked="" type="checkbox"/> ZORUNLU <input type="checkbox"/> SEÇMELİ <input type="checkbox"/> ALAN İÇİ SEÇMELİ <input type="checkbox"/> ALAN DIŞI SEÇMELİ					
DERSİN ÖN KOŞULU	Dersin ön koşulu bulunmamaktadır.					
DERSİN AMACI	Pazar ortamlarında tüketici davranışlarını anlamak. Yeniliklerin pazarlama faaliyetlerine olan etkisini analiz etme yeteneğini geliştirmek.					
DERSİN HEDEFİ	Pazarlama fonksiyonlarının bilmek ve yürütmek.					
DERSİN VERİLİŞ ŞEKLİ	Yüzyüze					
DERSİN ÖĞRENME, ÖĞRETME YÖNTEMLERİ	<input checked="" type="checkbox"/> Soru-Cevap <input type="checkbox"/> Vaka Problemi Çözdürme/ Drama-Rol/ Vaka Yönetimi <input type="checkbox"/> Laboratuvar <input type="checkbox"/> Sayısal Problem Çözme <input type="checkbox"/> Alan çalışması <input type="checkbox"/> Grup Çalışması / Ödevi <input checked="" type="checkbox"/> Bireysel Ödev <input type="checkbox"/> WEB Tabanlı Öğrenme <input type="checkbox"/> Staj <input type="checkbox"/> Yerinde Uygulama <input type="checkbox"/> Proje Hazırlama <input type="checkbox"/> Rapor Yazma <input type="checkbox"/> Seminer <input type="checkbox"/> Süpervizyon <input type="checkbox"/> Sosyal Faaliyet <input type="checkbox"/> Mesleki Faaliyet <input type="checkbox"/> Mesleki Gezi <input type="checkbox"/> Uygulama (Modelleme, Tasarım, Maket, Simülasyon, Deney vs.) <input checked="" type="checkbox"/> Okuma <input type="checkbox"/> Tez Hazırlama <input type="checkbox"/> Arazi Çalışması <input type="checkbox"/> Öğrenci Kulüp ve Konseyi Faaliyetleri					

**DERSİN KOORDİNATÖRÜ  
(-leri)**

Dr. Öğr. Üyesi Serkan Akgün

**ÖĞRENİM KAZANIMLARI****BİLGİ**

(Kuramsal ve / veya  
Olgusal bilgi  
sınıflandırmasına göre  
düzenlenmiştir)

1. Pazarlamanın ne olduğunu ve pazarlama sürecini tanımlar.

**BECERİ**

(Bilişsel ve / veya  
uygulama becerileri  
olarak)

1. Pazarlama kararlarını etkileyen çevre faktörlerini ve stratejik plan yapmanın pazarlama için önemini açıklar.

**YETKİNLİK**

1. Pazarlama Bilgi Sisteminin; pazarlama kararları için önemini anlar.  
2. Pazarlama kararlarını yürütür.

**HAFTALAR**

1. Tanışma-pazarlama konusunda serbest sohbet
2. Pazarlama Temel Kavramlar
3. Pazarlama çevresi, stratejik planlama ve pazarlamanın rolü
4. Pazarlama araştırması ve bilgi sistemi
5. Pazar türleri,tüketici pazarı ve tüketici davranışı
6. Endüstriyel pazarlar
7. Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve satış tahmini
8. Mamül
9. Fiyat
10. Tutundurma, kişisel satış ve satış geliştirme, reklam ve halkla ilişkiler
11. Doğrudan pazarlama ve İnternette pazarlama
12. Dağıtım
13. Uluslararası Pazarlama
14. Öğrenci Sunumları

**DERS AKIŞI  
(yıllık/yarıyıllık)****KULLANILAN  
KAYNAKLAR**

\*\* Kotler,P.;Armstrong G.,2018,Beta Yayınları,çeviren:Ercan Gegez, Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, Ömer Torlak, Remzi Altunışık, Şuayip Özdemir, Beta Yayınları

**DEĞERLENDİRME  
SİSTEMİ**

YIL / YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI PAYI %
Derse Devam / Katılım		%
Laboratuvar		%
Uygulama		%
Uygulama Sınavı		%
Mini Sınav (Quiz)		%
Ödev		%
Sunum		%
Projeler		%
Derse Özgü Staj		%
Alan Çalışması		%
Makale Kritik		%
Makale Yazma		%
Modül Grup Çalışması		%
Beyin Fırtınası		%
Rol Oynama + Dramatize Etme		%
Sınıf Dışı Ders Çalışma		%
Ön Çalışma, Pekiştirme, Uygulama Tekrarı vb.		%
Ödevler (okuma, yazma, film izleme vs.)		%
Proje Hazırlama + Sunma		%
Rapor Hazırlam + Sunma		%
Sunum / Seminer Hazırlama + Sunma		%
Sözlü Sınav		%
ARA SINAV (Vize)		40%
GENEL SINAV (Final)		60%
<b>TOPLAM</b>		<b>100%</b>

**DERSİN AKTS'si**

**Avrupa Kredi  
Transfer Sistemi  
-Öğrenci İş Yükü-**

Etkinlikler	Sayısı (hafta)	Süresi (saat)	Toplam İş Yükü
Ders Süresi	14	3	42
Laboratuvar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Uygulama Sınavı	0	0	0
Derse Özgü Staj	0	0	0
Alan Çalışması	0	0	0
Makale Kritik	0	0	0
Makale Yazma	0	0	0
Modül Grup Çalışması	0	0	0
Beyin Fırtınası	0	0	0
Rol Oynama + Dramatize Etme	0	0	0
Sınıf Dışı Ders Çalışma (Ön Çalışma, Pekiştirme, Uygulama Tekrarı Vb.)	14	2	28
Ödevler (okuma, yazma, film izleme vs.)	11	2	22
Proje Hazırlama + Sunma	0	0	0
Rapor Hazırlam + Sunma	0	0	0
Sunum / Seminer Hazırlama + Sunma	1	8	8
Sözlü Sınav	0	0	0
Ara Sınavlara Hazırlanma	7	3	21
ARA SINAV (Vize)	1	1	1
Genel Sınava Hazırlanma	14	2	28
GENEL SINAV (Final)	1	1	1
<b>Toplam AKTS</b>			<b>151</b>
30 saat = 1 AKTS			
<b>AKTS:</b>			<b>5</b>