

İşletme (İngilizce)

Lisans

TYYÇ: 6. Düzey

QF-EHEA: 1. Düzey

EQF-LLL: 6. Düzey

Ders Genel Tanıtım Bilgileri

Ders Kodu:	UNI331
Ders İsmi:	Pazarlamaya Giriş
Ders Yarıyılı:	Güz Bahar
Ders Kredileri:	AKTS 5
Öğretim Dili:	English
Ders Koşulu:	
Ders İş Deneyimini Gerekliyor mu?:	Hayır
Dersin Türü:	Üniversite Seçmeli
Dersin Seviyesi:	Lisans TYYÇ:6. Düzey QF-EHEA:1. Düzey EQF-LLL:6. Düzey
Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üy. SIRMA MERYEM SÖNMEZER
Dersi Veren(ler):	Dr. Öğr. Üyesi Alpaslan Kelleci
Dersin Yardımcıları:	

Dersin Amaç ve İçeriği

Dersin Amacı:	<p>Bu ders çağdaş pazarlama uygulamalarına kapsamlı bir giriş sağlar. Öğrenciler bu dersi tamamladığında şunları yapabilecektir:</p> <ul style="list-style-type: none">• Temel pazarlama kavramlarını ve bunların gerçek dünyadaki uygulamalarını anlamak• Pazarlama sorunlarını analiz etmeye yönelik en son teknoloji çerçeveleri ve teknikleri uygulayabilmek• Bir pazarlama planını analiz etmek ve geliştirmek
---------------	---

	Bu ders hem pazarlama teorisini hem de pratiğini incelemektedir. Pazarlama sorunlarına yaklaşmak için yerleşik kavramları, çerçevesleri, teknikleri, vaka çalışmalarını inceleyecek ve pratik yolları tartışacağız.
Dersin İçeriği:	İşlenecek konular arasında pazar planlaması, pazar araştırması, tüketiciler davranışları, reklam ve tanıtım, markalaşma, pazarlama stratejisi, dağıtım, fiyatlandırma, ürün yönetimi, küresel ve sürdürülebilir pazarlama bulunmaktadır. Öğrenciler, yeni bir ürünün lansmanına odaklanan ödevlerine ek olarak, ders boyunca teorileri gerçekteki çeşitli örneklere ve vakalara uygulayacaklardır.

Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

- 1) Pazarlamayı bir süreç ve fonksiyon olarak anlamak
- 2) Pazar bölümlenme ve planlama için kullanılan araçları anlamak
- 3) Pazarlama karmaasının unsurlarını, bunların değer geliştirme ve tüketicilere değer sunma rollerini anlamak
- 4) Sürdürülebilir bir rekabet avantajı yaratmada pazarlamanın önemini anlamak
- 5) Kuruluşların karşılaşabileceği fırsatları ve zorlukları, bunların pazarlama karar alma sürecini nasıl şekillendirdiğini anlamak ve değerlendirmek

Ders Akış Planı

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1)	Pazarlamaya Giriş	
2)	Küresel, Etik, Sürdürülebilir Pazarlama	
3)	Stratejik Pazar Planlaması	
4)	Pazar Araştırması ve Pazarlama Analitiği	
5)	Pazarlama Stratejisi: Segmentasyon, Hedefleme ve Konumlandırma	
6)	Tüketiciler ve İş Piyasaları: Tüketiciler Davranışı ve B2B Pazarlama	
7)	Ürün Yönetimi 1: İnovasyon ve Yeni Ürün Geliştirme	
8)	Ürün Yönetimi 2: Ürün Stratejisi ve Markalaşma	
9)	Reklam ve Satış Tutundurmaları	
10)	Kişisel Satış, Halkla İlişkiler, Sosyal Medya ve Doğrudan/Veritabanı Pazarlama	
11)	Fiyatlandırma	
12)	Dağıtım - Teslimat ve Strateji	
13)	Hizmet Pazarlaması ve Perakendecilik	

14)	Revizyon	
-----	----------	--

Kaynaklar

Ders Notları / Kitaplar:	Ders notları/Lecture Notes Slaytlar/Slides
Diğer Kaynaklar:	Philip Kotler & Gary Armstrong - Principles of Marketing, Eighteenth Edition, Global Edition, Pearson

Ders - Program Öğrenme Kazanım İlişkisi

Ders Öğrenme Kazanımları	1	2	3	4	5
Program Kazanımları					
1) Diğer sosyal bilimleri ve matematiği kullanarak işletme ve yönetim bilimlerine ilişkin geniş ve disiplinlerarası bir perspektife sahip olur.					
1) Diğer sosyal bilimleri ve matematiği kullanarak işletme ve yönetim bilimlerine ilişkin geniş ve disiplinlerarası bir perspektife sahip olur.					
2) İşletmenin farklı fonksiyonlarına ve etkileşimlerine ilişkin bilgi ve beceri sahibi olur.					
3) Çeşitli iş problemlerinin kavranmasına ve çözümüne yönelik farklı teorik yaklaşımları kullanır.					
4) Toplumun ihtiyaçlarının ne olduğunun bilincinde olarak bu ihtiyaçları karşılayabilmek için işletme bilgisini kullanır.					
5) Türkiye iş dünyasının ve küresel iş dünyasının güncel sorunlarına yönelik derinlemesine bilgi sahibi olur.					
6) Pazar ihtiyaçları ve ekonomik koşulları da göz önünde tutarak görev aldığı kurumun hedeflerini belirler.					
7) Çeşitli istatistik teknikleri ve sayısal yöntemleri kullanarak karmaşık iş problemlerini çözer ve istatistik programlarını etkin bir şekilde kullanarak analizler yapar.					
8) Bir yabancı dili eğitim-öğretim düzeyine göre, Avrupa Dil Portföyü kriteri açısından en az B1 Genel Düzeyi'nde kullanır.					
9) Takım çalışması, müzakere, liderlik ve girişimcilik yeteneklerini geliştirir.					
10) Evrensel etik değerlere, sosyal sorumluluk bilincine ve yeterli düzeyde iş hukuku bilgisine sahip olur.					

Ders Öğrenme Kazanımı	1	2	3	4	5
İlişkin olumlu tutumlar geliştirebilerek bireysel öğrenme ihtiyaçlarını belirler ve bunları gidermeye yönelik çalışmalar yapar.					
12) Alanı ile ilgili konularda düşünce ve çözüm önerilerini hem yazılı hem de sözlü olarak aktarır ve gerektiğinde hem ulusal hem de uluslararası platformlarda sunar ve yayınlar.					
13) Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı ileri düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.					

Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi

Etkisi Yok	1 En Düşük	2 Orta	3 En Yüksek

	Dersin Program Kazanımlarına Etkisi	Katkı Payı
1)	Diğer sosyal bilimleri ve matematiği kullanarak işletme ve yönetim bilimlerine ilişkin geniş ve disiplinlerarası bir perspektife sahip olur.	
1)	Diğer sosyal bilimleri ve matematiği kullanarak işletme ve yönetim bilimlerine ilişkin geniş ve disiplinlerarası bir perspektife sahip olur.	
2)	İşletmenin farklı fonksiyonlarına ve etkileşimlerine ilişkin bilgi ve beceri sahibi olur.	
3)	Çeşitli iş problemlerinin kavranmasına ve çözümüne yönelik farklı teorik yaklaşımları kullanır.	
4)	Toplumun ihtiyaçlarının ne olduğunun bilincinde olarak bu ihtiyaçları karşılayabilmek için işletme bilgisini kullanır.	
5)	Türkiye iş dünyasının ve küresel iş dünyasının güncel sorunlarına yönelik derinlemesine bilgi sahibi olur.	
6)	Pazar ihtiyaçları ve ekonomik koşulları da göz önünde tutarak görev aldığı kurumun hedeflerini belirler.	
7)	Çeşitli istatistik teknikleri ve sayısal yöntemleri kullanarak karmaşık iş problemlerini çözer ve istatistik programlarını etkin bir şekilde kullanarak analizler yapar.	
8)	Bir yabancı dili eğitim-öğretim düzeyine göre, Avrupa Dil Portföyü kriteri açısından en az B1 Genel Düzeyi'nde kullanır.	
9)	Takım çalışması, müzakere, liderlik ve girişimcilik yeteneklerini geliştirir.	
10)	Evrensel etik değerlere, sosyal sorumluluk bilincine ve yeterli düzeyde iş hukuku bilgisine sahip	

	olur.	
11)	Yaşam boyu öğrenmeye ilişkin olumlu tutumlar geliştirebilerek bireysel öğrenme ihtiyaçlarını belirler ve bunları gidermeye yönelik çalışmalar yapar.	
12)	Alanı ile ilgili konularda düşünce ve çözüm önerilerini hem yazılı hem de sözlü olarak aktarır ve gerektiğinde hem ulusal hem de uluslararası platformlarda sunar ve yayınlar.	
13)	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı ileri düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.	

Ölçme ve Değerlendirme

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Aktivite Sayısı	Katkı Payı
Devam	14	% 0
Ara Sınavlar	1	% 40
Final	1	% 60
Toplam		% 100
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI		% 40
YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI		% 60
Toplam		% 100

İş Yükü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

Aktiviteler	Aktivite Sayısı	Aktiviteye Hazırlık	Aktivitede Harçanan Süre	Aktivite Gereksinimi İçin Süre	İş Yükü
Ders Saati	14	0	3		42
Ara Sınavlar	1	30	1		31
Final	1	50	1		51
Toplam İş Yükü					124