

İşletme (İngilizce)			
Lisans	TYYÇ: 6. Düzey	QF-EHEA: 1. Düzey	EQF-LLL: 6. Düzey

Ders Genel Tanıtım Bilgileri

Ders Kodu:	MNG303		
Ders İsmi:	Pazarlama Yönetimi		
Ders Yarıyılı:	Güz		
Ders Kredileri:	AKTS 5		
Öğretim Dili:	English		
Ders Koşulu:			
Ders İş Deneyimini Gerektiriyor mu?:	Hayır		
Dersin Türü:	Zorunlu		
Dersin Seviyesi:	Lisans TYYÇ:6. Düzey QF-EHEA:1. Düzey EQF-LLL:6. Düzey		
Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze		
Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üy. ALPASLAN KELLEÇİ		
Dersi Veren(ler):	Dr. Öğr. Üyesi Alpaslan Kelleci		
Dersin Yardımcıları:			

Dersin Amaç ve İçeriği

Dersin Amacı:	Bu ders: 1. Temel pazarlama kavramlarını tanıtmayı, 2 Pazarlama stratejilerini geliştirme, pazar bölümlerini ve hedeflerini belirleme, markayı konumlandırma ve pazarlama yönetimini kullanarak rekabet etme ve büyüme konularında bilgi vermeyi, 3. Pazarlama karması (ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma) unsurlarını incelemeyi, 4. Uluslararası pazarlama yönetimi ve uzun vadede bütünsel bir pazarlama organizasyonunun
---------------	--

	yönetimi konularındaki ana temaları incelemeyi, 5. Öğrencilerin dersin konuları üzerine bir takımın üyesi olarak araştırma yapmalarını, bir proje hazırlamalarını ve sunmalarını sağlamayı amaçlamaktadır.
Dersin İçeriği:	Bu ders, öğrencilere çağdaş işletmelerde mal ve hizmetlerin pazarlanmasına ilişkin kavram ve uygulamalar hakkında bilgi vermek için tasarlanmıştır. Ders, öğrencileri pazarlama stratejileri ve planları, pazar bölümleri ve hedefleri, markanın konumlandırılması ve pazarlama karması unsurları olan ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma konuları hakkında bilgilendirir. Ders ayrıca, uluslararası pazarlama yönetimi, pazarlama yönetimini kullanarak rekabet etme ve büyüme ve uzun vadede bütünsel bir pazarlama organizasyonunu yönetme konularındaki ana temaları inceler.

Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

- 1) Bu dersi başarı ile tamamlayan öğrenciler; Temel pazarlama kavramlarını açıklayabilecekler.
- 2) Pazarlama stratejileri ve planlarının geliştirilmesi, pazar bölümleri ve hedeflerinin belirlenmesi ve markaların konumlandırılması faaliyetlerini tarif edebilecekler.
- 3) Pazarlama yönetimini kullanarak kuruluşların nasıl rekabet ettiği ve büyüdüğünü tahlil edebilecekler.
- 4) Pazarlama karmasının unsurları olan ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma konularında verilecek temel kararları belirleyebilecekler.
- 5) Uluslararası pazarlama yönetimi ve uzun vadede bütünsel bir pazarlama organizasyonunun yönetimi ile ilgili ana konuları ana hatlarıyla açıklayabilecekler.
- 6) Bir takım üyesi olarak dersin konuları üzerine araştırma yapabilecek, proje hazırlayabilecek ve sunabilecekler.

Ders Akış Planı

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1)	Pazarlamaya Giriş	
2)	Pazarlama Stratejileri ve Planları	
3)	Pazar Bölümlerinin ve Hedeflerinin Belirlenmesi	
4)	Markanın Konumlandırılması	
5)	Rekabetin Ele Alınması ve Büyümenin Sağlanması-1	
6)	Rekabetin Ele Alınması ve Büyümenin Sağlanması-2	
7)	Pazarlama Karması: Ürün Kararları	
8)	Pazarlama Karması: Fiyatlandırma Kararları	
9)	Pazarlama Karması: Dağıtım Kararları	
10)	Pazarlama Karması: Tutundurma Kararları-1	

11)	Pazarlama Karması: Tutundurma Kararları-2	
12)	Uluslararası Pazarlama Yönetimi	
13)	Projelerin Sunumları	
14)	Projelerin Sunumları	
15)	Final sınavı haftası	
16)	Final sınavı haftası	

Kaynaklar

Ders Notları / Kitaplar:	Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (Global Edition) (15th ed.). Essex, England: Pearson Education Limited.
Diğer Kaynaklar:	Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (Global Edition) (15th ed.). Essex, England: Pearson Education Limited.

Ders - Program Öğrenme Kazanım İlişkisi

Course Learning Outcomes	1	2	3	4	5	6
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.	1	1	1	1	1	1
2) İşletmenin farklı fonksiyonlarına ve etkileşimlerine ilişkin bilgi ve beceri sahibi olur.	1	1	1	1	1	1
3) Çeşitli iş problemlerinin kavranmasına ve çözümüne yönelik farklı teorik yaklaşımları kullanır.	1	1	1	1	1	1
4) Toplumun ihtiyaçlarının ne olduğunun bilincinde olarak bu ihtiyaçları karşılayabilmek için işletme bilgisini kullanır.	2	3	1	3	2	3
5) Türkiye iş dünyasının ve küresel iş dünyasının güncel sorunlarına yönelik derinlemesine bilgi sahibi olur.		1	1	1	2	2
6) Pazar ihtiyaçları ve ekonomik koşulları da göz önünde tutarak görev aldığı kurumun hedeflerini belirler.	1	3	2	3	2	2
7) Çeşitli istatistiki teknikleri ve sayısal yöntemleri kullanarak karmaşık iş						

problemlerini çözer ve istatistik programlarını etkin bir şekilde kullanarak Course Learning Outcomes analizler yapar.	1	2	3	4	5	6
8) Bir yabancı dili eğitim-öğretim düzeyine göre, Avrupa Dil Portföyü kriteri açısından en az B1 Genel Düzeyi'nde kullanır.	2	2	3	3	3	3
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.				1	1	2
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.	1	1	1	1	1	3
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.	1
2)	İşletmenin farklı fonksiyonlarına ve etkileşimlerine ilişkin bilgi ve beceri sahibi olur.	1
3)	Çeşitli iş problemlerinin kavranmasına ve çözümüne yönelik farklı teorik yaklaşımları kullanır.	1
4)	Toplumun ihtiyaçlarının ne olduğunun bilincinde olarak bu ihtiyaçları karşılayabilmek için işletme bilgisini kullanır.	2
5)	Türkiye iş dünyasının ve küresel iş dünyasının güncel sorunlarına yönelik derinlemesine bilgi sahibi olur.	1

6)	Pazar ihtiyaçları ve ekonomik koşulları da göz önünde tutarak görev aldığı kurumun hedeflerini belirler.	3
7)	Çeşitli istatistiki 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.	3
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.	1
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.	2
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
Sunum	1	% 5
Projeler	1	% 25
Ara Sınavlar	1	% 30
Final	1	% 40
Toplam		% 100
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI		% 60
YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI		% 40
Toplam		% 100

İş Yüğü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

Aktiviteler	Aktivite Sayısı	Aktiviteye Hazırlık	Aktivitede Harçanan Süre	Aktivite Gereksinimi İçin Süre	İş Yüğü

Ders Saati	14	0	3		42
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	0	1		14
Sunum / Seminer	1	4			4
Proje	1	0	12		12
Ara Sınavlar	1	20	1		21
Final	1	30	2		32
Toplam İş Yüğü					125