



## Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Pazarlama Yönetimi	END5918	3	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz, Bahar
---------	------------

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

Dersin Seviyesi	Yüksek Lisans Seviyesi
-----------------	------------------------

Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
-----------------	------------------------

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

Dersi Sunan Akademik Birim	Endüstri Mühendisliği Bölümü
----------------------------	------------------------------

Dersin Koordinatörü	Dogan Özgen
---------------------	-------------

Dersi Veren(ler)	Dogan Özgen
------------------	-------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Ders öğrencinin gerçek iş yaşamında karşılaşılabileceği pazarlama problemlerini tanıyabilmesini, bunlara uygun çözüm önerileri geliştirebilmesini ve bunları uygulayabilmesini sağlamayı hedeflemektedir.
--------------	---

Dersin İçeriği	Pazarlama yönetimi dersi kapsamında pazarlama sisteminin içinde bulunduğu çevre ile ilişkisi, pazarlama kavramının açıklanması, pazarlama birimleri ve işleyişleri, pazarlama stratejileri ve planlama, pazarlama araştırması ve pazarlama bilgi sistemleri, tüketici davranışı, ürün, dağıtım, tutundurma ve fiyatlandırma stratejileri konuları üzerine durulacaktır
----------------	--

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

### Ders Öğrenim Çıktıları

1	Pazarlama kavramını tanımlar
2	Pazarlamadaki gelişmeleri tanımlar
3	Tüketici ve endüstriyel pazarı analiz edebilir.
4	Mikro ve makro faktörleri analiz edebilir.

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlamanın Tanımı	
2	Şirket ve Pazarlama Stratejileri	
3	Pazarlama çevresinin analizi	
4	Pazarlama enformasyonunun yönetimi	
5	Tüketici pazarı ve müşteri davranışları	
6	Müşteri odaklı Pazar ve hedef müşteri için katma değer yaratma	
7	Ürün Hizmet ve Marka	
8	Ara Sınav 1	

9	Yeni Ürün yaratma, ürün hayat çevrimi yönetimi	
10	Fiyatlandırma	
11	Pazarlama Kanalları	
12	Perakende	
13	Reklam	
14	Öğrenci Proje Sunumları	
15	Final	

## Değerlendirme Sistemi

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

## AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	13	3	39
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	13	3	39
Derse Özgü Staj			
Ödev			
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	50	50
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	50	50
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	50	50

<b>Toplam İşyükü</b>	228
<b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>	7.60
<b>AKTS Kredisi</b>	7.5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----