



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Uluslararası Pazarlama	ISL5409	0	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Tanımlanmamış
---------	---------------

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

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

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

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

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

Dersin Koordinatörü	Atanmamış
---------------------	-----------

Dersi Veren(ler)	Kenan Aydın
------------------	-------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren dönemler itibarıyla Türkiye'nin dış ticareti ve bunu etkileyen temel dinamiklerin neler olduğunu kavramak. Uluslararası ve küresel pazarlama kavramları ve bu kavramları açıklayabilecek anahtar sözcükler yardımıyla konuyu kolayca algılayabilmek. Uluslararası pazarlamayı etkileyen çevresel faktörler hakkında bilgi sahibi olmak. Küresel iş çevresi ve bu çevrenin dinamiklerini anlamak. Uluslararası pazarlama üzerinde kültürel çevrenin etki ve önemini kavramak. Uluslararası pazarlama üzerinde etkili faktörlerden politik yasal çevre ve politik riskin işletme faaliyetleri üzerindeki etkilerini ve bu risklerden kaçınma yollarını anlamak. Gelişmekte olan pazarlar ve bölgesel entegrasyonlar hakkında bilgi sahibi olmak. Uluslararası ve küresel pazarlar için pazarlama stratejileri geliştirmek. Uluslararası ve küresel pazarlar için ürün geliştirme, fiyatlandırma, dağıtım ve tutundurma hakkında bilgi ve beceri sahibi olmak. Uluslararası pazarlamada mal ve para hareketleri konusunda bilgi sahibi olmak. Uluslararası ve küresel pazarlamada örnek olaylar üzerinde tartışarak yaşanabilecek olumsuzluklardan kaçınma ve başarılı örneklerden de yararlanma yollarını öğrenmek.
--------------	--

Dersin İçeriği	Uluslararası Pazarlama dersi, temelde sınıfta yüz yüze anlatım şeklinde olacak. Her bir ders ile ilgili olarak örnek olaylardan yararlanılacak ve bu örnek olayların analizi ile belirli bilgi ve becerilerin kazandırılması sağlanacak. Uluslararası pazarlarda mal ve para hareketleri ile ilgili uygulamalar başta olmak üzere değişik konularda uzmanlarının derse davet edilmesi ile onların deneyimlerinden yararlanılması sağlanacak. Uluslararası ya da küresel pazarlar için öğrenciler tarafından pazarlama planı hazırlanarak uygulamaya yönelik beceri kazandırılması sağlanacaktır.
----------------	--

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

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Örnek olayların analizi ile Girişimcilik konusu ile ilgili belirli bilgi ve becerilerin kazandırılması sağlanacaktır.
---	---

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	1923'ten günümüze Türkiye'nin dış ticaret verileri ve dönemler itibariyle dış ticaret üzerinde etkili olan dinamikler.	Ders kitabından ilgili bölüm
2	Uluslararası ve küresel pazarlama kavramları ve bu kavramları açıklamada kullanılan anahtar sözcükler.	Ders kitabından ilgili bölüm
3	Uluslararası pazarlama üzerinde etkili olan başlıca çevresel faktörler; Ekonomik güçler, rekabetçi güçler, teknolojinin seviyesi, dağıtım yapısı, coğrafya ve altyapı, kültürel güçler, politik ve yasal güçler.	Ders kitabından ilgili bölüm
4	Küresel iş çevresi ve bu çevrenin temel dinamikleri.	Ders kitabından ilgili bölüm
5	Uluslararası pazarlama üzerinde etkili olan çevrelerden kültürel çevre ve bu çevre ile ilgili örnek olay tartışmaları.	Ders kitabından ilgili bölüm
6	Dış pazarlarda faaliyet gösteren firmalar için politik yasal çevre ve politik risk. Politik riskin ölçülmesi, analiz edilmesi ve değerlendirilmesi ile politik riski en aza indirebilme yöntemleri.	Ders kitabından ilgili bölüm
7	Gelişmekte olan pazarlar (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Türkiye ve Eski Doğu Bloğu ülkeleri) ve Bölgesel entegrasyonlar.	Ders kitabından ilgili bölüm
8	Midterm 1 / Practice or Review	-
9	Uluslararası ve küresel pazarlama için stratejiler geliştirme	Ders kitabından ilgili bölüm
10	Uluslararası ve küresel pazarlar için ürün (mal, hizmet, fikir, çözüm) geliştirme	Ders kitabından ilgili bölüm
11	Uluslararası ve küresel pazarlamada fiyatlandırma ve bazı özel (Transfer fiyatlandırma, Gray Market, Dumping vb) uygulamalar.	Ders kitabından ilgili bölüm
12	Uluslararası ve küresel pazarlamada dağıtım ve dağıtım kanalı seçiminde dikkat edilecek hususlar.	Ders kitabından ilgili bölüm
13	Uluslararası ve küresel pazarlamada tutundurma. Tutundurmanın küresel ve uluslararası pazarlama açısından avantaj ve dezavantajları.	Ders kitabından ilgili bölüm
14	Uluslararası ve küresel pazarlamada finansal ihtiyaçlar.	Ders kitabından ilgili bölüm
15	Final	Ders kitabından ilgili bölüm
16	FİNAL SINAVI	-

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev		
Sunum/Jüri		
Projeler	1	30
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	16	3	48
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	16	4	64
Derse Özgü Staj			
Ödev	5	5	25
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	25	25
Sunum / Seminer	1	12	12
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	20	20
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	25	25
		Toplam İşyükü	219
		Toplam İşyükü / 30(s)	7.30
		AKTS Kredisi	7.5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----