Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuar (saat/hafta)
Pazarlama	ISL3411	3	4	3	0	0

Önkoşullar	Yok

Yarıyıl	Güz

Dersin Dili	İngilizce, Türkçe
Dersin Seviyesi	Lisans Seviyesi
Ders Kategorisi	Temel Meslek Dersleri
Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze

Dersi Sunan Akademik Birim	İşletme Bölümü
Dersin Koordinatörü	İbrahim Kırcova
Dersi Veren(ler)	İbrahim Kırcova, Ebru Enginkaya, Tuğçe Ozansoy Çadırcı
Asistan(lar)ı	

Dersin Amacı	İşletme yönetiminde önemi giderek artmakta olan pazarlama fonksiyonu ve süreçleri hakkında gerekli bilgilerin verilmesi ve bilgi eksikliklerinin giderilmesi.
Dersin İçeriği	Pazarlamaya Giriş / Pazarlama Anlayışının Tarihsel Gelişimi/Pazarlama Bilgi Sistemi/ Pazarlama Araştırmaları / Pazarlama Karmasının Oluşturulması/ Pazarlama Karmasının Unsurları/Fiyatlama/Dağıtım ve Promosyon Kararları
Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Modern pazarlama ilgili temel çerçeve sunulur.
2	Pazarlama programını oluşturan unsurlar öğrenilir.
3	Pazarlama stratejilerinin oluşturulması ve işleyişi keşfedilir.
4	İçerikle uyumlu güncel vaka çalışmaları analiz edilir.
5	Pazarlamanın temel ilkeleri kavranır.

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Müşteriye Değer Sunarak Onu Tatmin Etmenin ve Muhafaza Etmenin Yolları, Pazarların Kazanılması	Kotler & Keller(2010) 1-45
2	Pazarlama Çevresinin Araştırılması, Tüketici Pazarlarının ve Satın Alıcı Davranışlarının Analizi	Kotler & Keller(2010) 47-77
3	Endüstriyel Pazarların ve Endüstriyel satın Alıcının Davranışlarının Analizi	Kotler & Keller(2010) 299-330
4	Rekabet Karşısında Yapılacaklar	Kotler & Keller(2010) 389-415
5	Pazar Bölümleme ve Hedef Pazarların Seçimi	Kotler & Keller(2010) 415-452
6	Ürün Hatlarının ve Markaların Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 537-572
7	Ürün Hayat Eğrisi, Yeni Ürün Geliştirme	Kotler & Keller(2010) 579-616

8	Midterm 1	Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler
9	Hizmetlerin Tasarlanması ve Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 621-653
10	Fiyatlama Stratejilerinin ve Programlarının Tasarlanması	Kotler & Keller(2010) 661-708
11	Dağıtım Kanallarının Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 855-900
12	Doğrudan Pazarlama Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 829-847
13	Reklam,Satış Promosyonu ve Halkla İlişkilerin Yönetilmesi	Kotler & Keller(2010) 779-802
14	Kişisel Satış ve Satış Gücünün Yönetilmesi	Kotler & Keller(2010) 808-829
15	Final	Kotler & Keller(2010) 125-159

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
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	14	3	42
Laboratuar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	3	42
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	10	10
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			0
Sunum / Seminer			

Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
		Toplam İşyükü	114
		Toplam İşyükü / 30(s)	3.80
		AKTS Kredisi	4

Diğer Notlar	Yok