



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Stratejik Pazarlama Yönetimi	ISL5307	3	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz
---------	-----

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, Ebru Enginkaya
------------------	-----------------------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Ders pazarlama fonksiyonları hakkında temel kararlar, pazarlamanın artan önemi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Pazarlama süreçlerine stratejik yaklaşıma ilişkin temel bilgileri sağlamaktadır.
--------------	--

Dersin İçeriği	Pazarlamaya Giriş/ Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi/ Stratejik Pazarlama Araştırması/ Strateji ve Pazarlama
----------------	---

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

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Etkili pazarlama ilkeleri, stratejileri ve çalışmaları hakkında bilgi sağlama.
2	Pazarda rekabet stratejileri
3	Müşteri ilişkileri yönetimi
4	Güçlü marka yaratma yolları

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlama Düşüncesinin Gelişimi, Pazar Odaklılık ve Stratejik Düşünme	Torlak & Altunışık (2012) 3-23
2	Jenerik Pazarlama Stratejileri ve Rekabet Avantajlarının Sürdürülebilirliği	Torlak & Altunışık (2012) 25-44
3	Stratejik Pazarlama Planlaması	Torlak & Altunışık (2012) 47-71
4	İşletme Analizi	Torlak & Altunışık (2012) 73-100
5	Sektör ve Rekabet Analizi	Torlak & Altunışık (2012) 103-133
6	Müşteri Analizi	Torlak & Altunışık (2012) 137-162
7	Pazar Fırsatları Ölçümü ve Pazar Çekiciliği Analizi	Torlak & Altunışık (2012) 165-193
8	Midterm 1	Ders kitapları ve ilgili sunumlar
9	Rekabet ve Konumlandırma Stratejileri	Torlak & Altunışık (2012) 197-221

10	Yeni Ürünler İçin Konumlandırma Stratejileri	Torlak & Altunışık (2012) 225-253
11	Büyüme Dönemi İçin Pazarlama Stratejileri	Torlak & Altunışık (2012) 255-275
12	Olgunluk Dönemi İçin Pazarlama Stratejileri	Torlak & Altunışık (2012) 277-301
13	Düşüş Dönemi İçin Pazarlama Stratejileri	Torlak & Altunışık (2012) 303-315
14	Kriz Dönemlerinde Pazarlama Stratejileri	Torlak & Altunışık (2012) 317-338
15	Final	Torlak & Altunışık (2012) 339-408

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
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
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	5	70
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	50	50
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	40	40
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Toplam İşyükü			222

Toplam İşyükü / 30(s)	7.40
AKTS Kredisi	7.5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----