

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Öğrencilerin pazarlama ile ilgili kavramları ve konuları anlamalarını sağlamaktır.

Dersin İçeriği

Pazarlama kavramı, pazarlama yaklaşımları, çevre stratejik planlama, pazar bölümlendirme, ürün fiyat, tutundurma ve dağıtım kararları.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

Altunışık R., Özdemir Ş. VeTorlak Ö. (2014- 2024 arası baskıları); Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, İstanbul: Beta Basım. Ders notları ve slaytlar.

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Anlatım, Soru-Cevap, tartışma

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Pazarlama yönetiminde çevresel değişim ve özellikle dijitalleşmenin yarattığı stratejik farkları ve vaka analizlerini anlayabilmek için bu konuda internet ve ders kitabına yönelmeleri tavsiye edilmektedir.Ders Öncesi, konular ile ilgili okuma yapılması önerilir.

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Yardımcı öğretim elemanı yoktur.

Dersin Verilişi

Teorik ve yüzyüze

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Prof. Dr. Suzan Çoban

Program Çıktısı

1. Pazarlama kavramını açıklayabilir
2. Pazarlama ve çevre ilişkisini analiz edebilir.
3. Pazarlama stratejilerini açıklayabilir.

Haftalık İçerikler

| Sıra | Hazırlık Bilgileri                                                                                                                                                                                            | Laboratuvar | Öğretim Metodları                       | Teorik                                          | Uygulama |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------|----------|
| 1    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Ders Tanıtımı. Pazarlama kavram ve yaklaşımları |          |
| 2    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazarlama yaklaşımlarının karşılaştırılması     |          |
| 3    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazarlama araştırması ve bilgi sistemleri       |          |
| 4    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazarlama çevresi: makro ve mikro               |          |
| 5    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazar ve pazar türleri                          |          |
| 6    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Tüketici pazarı                                 |          |
| 7    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Endüstriyel pazar                               |          |
| 8    | Şu ana kadar anlatılan tüm içeriklerden ve ders notlarından sorumlusunuz                                                                                                                                      |             |                                         | Ara Sınav                                       |          |

| Sıra | Hazırlık Bilgileri                                                                                                                                                                                            | Laboratuvar | Öğretim Metodları                       | Teorik                                   | Uygulama |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|----------|
| 9    | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazar Bölümlendirme                      |          |
| 10   | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Hedef pazar seçimi                       |          |
| 11   | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazarlama Karması: Ürün                  |          |
| 12   | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazarlama Karması: Ürün                  |          |
| 13   | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Fiyat Kararları                          |          |
| 14   | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Fiyat Kararları                          |          |
| 15   | Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu vesistemeyüklenen slaytları inceleyiniz |             | Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi | Pazarlama Karması: Tutundurma (İletişim) |          |

| Aktiviteler                  | Sayısı | Süresi (saat) |
|------------------------------|--------|---------------|
| Final                        | 1      | 2,00          |
| Vize                         | 1      | 2,00          |
| Final Sınavı Hazırlık        | 7      | 6,00          |
| Ders Öncesi Bireysel Çalışma | 14     | 1,00          |
| Bütünleme                    | 1      | 1,00          |
| Ara Sınav Hazırlık           | 7      | 4,00          |

| Aktiviteler | Ağırlığı (%) |
|-------------|--------------|
| Ara Sınav   | 40,00        |
| Final       | 60,00        |

[illegible]

Tablo :

- P.Ç. 1 :** Bu bölümü başarı ile bitiren öğrenciler: (1) İşletmeciliğin temel kavramları, işletmenin temel fonksiyonları, işletme biliminin tarihsel gelişimi, diğer bilim dallarıyla olan ilişkileri, işletmeler ve çevreleri, işletmenin amaçları, fizibilite etütleri, işletme işlevleri, firmalar arası işbirlikleri ve girişimcilik konularında ileri düzeyde bilgiye sahiptir ve bu konularda yönetsel kararları alır ve uygular.
- P.Ç. 2 :** Modern yönetim perspektifi ile örgütsel düzeyde analiz yapma ve tasarlama, işletme yönetiminin; planlama, örgütleme, yürütme, koordinasyon ve denetim işlevlerini kavrama, anlatma ve uygulama konusunda bilgi sahibi olur.
- P.Ç. 3 :** Stratejik yönetimin temel kavramları, stratejik yönetim süreci ve stratejik analiz ile strateji seçimi, stratejileri uygulama ve kontrol konularında bilgi sahibi olur.
- P.Ç. 4 :** Kamu ve özel kesimde karşılaşılan İnsan kaynakları yönetimi uygulamaları kapsamında yer alan; iş analizi, insan kaynakları temini ve seçimi ile kariyer ve performans değerlendirme ve ücretlendirme gibi konularda ileri düzeyde bilgi sahibi olur ve çalışma yaşamında bunlardan yararlanır.
- P.Ç. 5 :** Organizasyonlardaki insan ve insan davranışı ile algı, tutum ve kişilik gibi konuların yanı sıra son yıllarda örgütsel davranış alanında ortaya çıkan yeni kavram teknik ve uygulamalara ilişkin ileri düzeyde akademik bilgi ve birikime sahip olur.
- P.Ç. 6 :** Muhasebenin işletmeler açısından önemi, kapsamı, temel muhasebe kavramları, işletmelerin mali ve finansal rasyo ve tabloları hakkında teorik bilgilere sahip olma ve bu bilgileri kullanabilmelerini sağlar.
- P.Ç. 7 :** Maliyet muhasebesinin temel ilke ve tekniklerini kavrar ve tek düzen hesap planındaki maliyet hesapları hakkında bilgi sahibi olur.
- P.Ç. 8 :** Temel denetim ilke ve teknikleri ile denetimlerin raporlanması konuları hakkında bilgi sahibi olarak; etik, yasal çevre, denetim standartları ve hile konularında teorik ve uygulamaya yönelik bilgi ve beceri sahibi olur.
- P.Ç. 9 :** İşletme finansmanı konusunda temel bilgileri kavrama, kullanabilme, değerlendirme ve yorum yapabilme, ekonomik-sosyal ve mali gelişmeleri analiz edebilme, finansal sistemleri anlama, finansal planlama ve işletmelere ait mali tabloları yorumlama konularında bilgi sahibi olur.
- P.Ç. 10 :** Sermaye piyasaları ile yeni finansal teknikler konusunda bilgi sahibi olarak piyasalardaki gelişmeleri anlar, takip eder ve yorumlar.
- P.Ç. 11 :** Küreselleşme sürecinde işletmelerin sürekliliklerini sağlama noktalarında, Pazar araştırması, bilgi sistemleri, tüketici davranışları, stratejik pazarlama, küresel pazarlar, ürün ve hizmet stratejileri, ürün hayat eğrisi, fiyatlama, tedarik zinciri konularını anlar ve kavrar.
- P.Ç. 12 :** Matematik, istatistik ve ekonometri alanlarında beceri kazanma, sayısal verilerden faydalanarak geliştirilecek olan istatistiksel ve ekonometrik çözümlerle daha etkin kararlar alabilme, alınacak kararların sonuçlarını öngörebilme ve doğru tahminlerde bulunabilme ve sebep-sonuç ilişkilerini yorumlama becerisi kazanır.
- P.Ç. 13 :** Öğrencilerin gerçek hayata ilişkin karar verme problemlerini, doğrusal programlama tekniklerini kullanarak modelleyebilme, simpleks ve ulaşım problemlerini kullanarak çözebilme ve elde edilen sonuçları teknik ve ekonomik açıdan yorumlayabilme becerilerini kazanmalarını sağlar.
- P.Ç. 14 :** Üretimde kullanılan yeni yaklaşımlar, Üretim yönetiminin temelleri, üretim sistemleri, kuruluş yeri seçimi, dağıtım planlaması ve başa baş analizi, tesisat yerleşimi, üretim planlaması konularında bilgi sahibi olur.
- P.Ç. 15 :** İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını kavrar. Borçlar hukuku, kıymetli evrak hukuku, ticari işletme hukuku, vergi hukuku, medeni hukuk, iş ve sosyal güvenlik hukuku alanlarında temel bilgilere sahip olur.
- P.Ç. 16 :** İşletme ve muhasebe alanlarında kullanılan yönetim bilgi sistemleri ve bilişim uygulamaları konusunda bilgi sahibi olur ve gerekli yazılımları kullanabilme becerisini edinir.
- P.Ç. 17 :** Analitik düşünme, bilişim teknolojileri başta olmak üzere işletmeciliğin çağdaş yöntem ve teknolojilerini kullanır.
- P.Ç. 18 :** Disiplin içi ve disiplinler arası takımlarla çalışma; yenilik ve değişime açık, girişimci yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma; liderlik özelliklerine ve diğer alanlardaki yöneticilerle ve uzmanlarla eleştirel ve analitik iletişim kurabilme yeterliliğine ve becerisine sahip olur.
- P.Ç. 19 :** Sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; bir yabancı dili en az. Avrupa Dil Portföyü B1 genel düzeyinde kullanır.
- P.Ç. 20 :** Bilimsel araştırma yapmak ve tez yazmak için araştırma yöntem ve tekniklerini kullanır.
- P.Ç. 21 :** Türkiye ve Dünya tarihinin yanısıra kültür ve coğrafya hakkında ayrıntılı bilgiye sahip olur.
- P.Ç. 22 :** Eğitim ve öğretimde sürekliliği hedefleyen "yaşam boyu öğrenme" bilincini artırarak, bilim, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeleri izler.
- P.Ç. 23 :** İşletme ve İktisat alanlarındaki mesleki İngilizce teknik terimleri ve kelimeleri kapsayan metinleri analiz edebilme ve yazabilme becerisine sahip olur.
- Ö.Ç. 1 :** Pazarlama kavramını açıklayabilir
- Ö.Ç. 2 :** Pazarlama ve çevre ilişkisini analiz edebilir.
- Ö.Ç. 3 :** Pazarlama stratejilerini açıklayabilir.