

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Öğrencilerin uluslararası pazarlama kapsam ve konularını anlamalarını sağlamak

Dersin İçeriği

Uluslar arası pazarlama kavramı,uluslar arası pazarlara yönelme nedenleri, pazara girişi engelleyen koşullar, uluslararası ticaret ve Türkiye, uluslar arası çevre ve pazarlama araştırması, pazara giriş yöntemleri, ürün politikası, uluslar arası pazarlama stratejileri, dağıtım kanalları, fiyatlama stratejisi ve ödeme şekilleri, banka ve sigorta işlemleri, uluslar arası iletişim, globalleşme

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

Ders Kitabı: Karafakioğlu M. Uluslararası Pazarlama, Beta Yay. İstanbul 2019. Önerilen Kitaplar: Koç. E. (2023), Uluslararası Pazarlama, Seçkin Yayıncılık. Kozlu, C., Uluslararası Pazarlama, İşbankası Yayınları, Ankara, 2009

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Anlatma, soru-cevap ve tartışma yöntemi, Örnek Olay

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Öğrencilerin haftalık ders konusunu takip ederek ders kitabı ve ubys sistemine yüklenen ders notlarını dersten önce incelemeleri tavsiye edilir.

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. Uluslararası pazarlamanın ulusal pazarlamadan farklılığını açıklayabilir
2. Uluslararası pazarlama hedef pazar seçimini açıklayabilir.
3. Uluslararası pazarlama karmasını açıklayabilir.
4. Uluslararası pazarlama kavramı ve uluslararası çevresel koşullarını açıklayabilir.

Haftalık İçerikler

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim		Uygulama
		Laboratuvar	Metodları	
1	UBYS öğrenci sistemine yüklenen ders notunu inceleyiniz		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Ders Tanıtımı ve Uluslararası Pazarlama Nedir? Uluslararası Pazarlamaya Niçin Yönelmeli? Pazara Girişi Engelleyen Koşullar: Korumacılık
2	UBYS öğrenci sistemine yüklenen ders notunu inceleyiniz		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Uluslararası Ticaret Blokları ve Örgütler
3	Koç. E (2023) kitabından 119-138 sayfa aralıklarını okuyunuz. Sisteme nyüklenen konu ile ilgili ders notunu okuyunu		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Uluslararası Pazarlamada Çevresel Koşullar ve Pazarlama Araştırması
4	Koç. E (2023) kitabından 119-138 sayfa aralıklarını okuyunuz. Sisteme nyüklenen konu ile ilgili ders notunu okuyunu		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Uluslararası Pazarlamada Çevresel Koşullar ve Pazarlama Araştırması
5	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Hedef Pazar Seçimi ve Stratejiler
6	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Pazara Giriş Yöntemleri

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Laboratuvar	Öğretim Metodları	Teorik	Uygulama
7	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Ürün Kararları	
8	Şu ana kadar anlatılan tüm içeriklerden ve ders notlarından sorumlusunuz			Ara Sınav	
9	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Ürün Kararları	
10	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Uluslararası pazarlama stratejisi: adaptasyon ve standardizasyon Ürün hayat seyri	
11	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Uluslararası dağıtım	
12	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Fiyatlandırma ve stratejileri	
13	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Fiyatlandırma ve stratejileri	
14	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Ödeme Şekilleri	
15	Karafakioğlu'nun Uluslararası pazarlama kitabında konu ile ilgili kısımları okuyunuz ve sistemde yer alan ders notunu inceleyiniz.		Anlatma, Soru- Cevap- Tartışma- Örnek Olay	Tutundurma karması	

İş Yükleri

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Vize	1	1,00
Final	1	1,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	14	1,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	15	2,00
Final Sınavı Hazırlık	6	7,00
Bütünleme	1	1,00
Ara Sınav Hazırlık	7	5,00
Ödev	1	10,00
Tartışmalı Ders	5	1,00

Değerlendirme

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Vize	40,00
Final	60,00

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15	P.Ç. 16	P.Ç. 17	P.Ç. 18	P.Ç. 19
Ö.Ç. 1			4		4														
Ö.Ç. 2			4		4														
Ö.Ç. 3			4		4														
Ö.Ç. 4			4		4														

Tablo :

- P.Ç. 1 :** Sosyal Bilimlerde temel araştırma yöntemleri ve ilkeleri konusunda, bağımsız araştırma yürütebilecek düzeyde bilgilere sahiptir.
- P.Ç. 2 :** Küreselleşme ve kültürlerarası iletişim, insan hakları, sosyal adalet ve farklılıklara saygı konularında yeterli bilgi ve bilince sahiptir.
- P.Ç. 3 :** Uluslararası ilişkilerin temel aktörleri ve uluslararası sistemin işleyiş kurallarına dair temel bilgilere sahiptir.
- P.Ç. 4 :** Disiplinlerarası çalışma yapabilecek düzeyde tarih, sosyoloji, ekonomi, hukuk alanlarındaki temel kavramlara hâkimdir.
- P.Ç. 5 :** Sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 genel düzeyinde kullanabilir.
- P.Ç. 6 :** Uluslararası ilişkiler ve alt dalları (uluslararası ekonomi, uluslararası politika, uluslararası hukuk, uluslararası örgütler, uluslararası güvenlik, diplomasi tarihi, dış politika vb.) ile ilgili kuramsal bilgileri analiz etme; küresel ve bölgesel yansımalarını değerlendirme, sorunları tanımlayabilme ve çözüm önerileri getirebilme becerilerine sahiptir
- P.Ç. 7 :** Eleştirel ve analitik düşünceyle hem olayları yorumlama hem de bilimsel yaklaşımlarla sorunlara çözüm üretme becerisine sahiptir.
- P.Ç. 8 :** Uluslararası ilişkiler alanının gerektirdiği düzeyde bilgisayar yazılımı ve donanımı bilgisine sahiptir.
- P.Ç. 9 :** Dünya politikasında Türkiye'nin yerini tarihsel perspektif içinde inceleme ve güncel sorunları tanımlama becerileri edinmiştir.
- P.Ç. 10 :** Uluslararası ilişkiler alanında, analiz yapabilecek düzeyde temel kavramsal ve kuramsal çerçeveye hâkimdir.
- P.Ç. 11 :** Uluslararası ilişkiler alanında edindiği bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirerek, öğrenme gereksinimlerini belirleyebilir ve öğrenme sürecini yönlendirebilir.
- P.Ç. 12 :** Alana ilgi duyan ve ilgisiz dinleyici gruplarını, Uluslararası ilişkiler ile ilgili konularda bilgilendirme, onlara düşüncelerini, konu ile ilgili problemleri ve çözüm yöntemlerini açık bir biçimde yazılı ve sözlü aktarır.
- P.Ç. 13 :** Öğrenim sürecinde elde ettiği bilgi, beceri ve yetkinlikleri iş hayatında değerlendirme ve uygulama yetkinliğine sahiptir.
- P.Ç. 14 :** Alanıyla ilgili karşılaştığı problemlerin çözümünde bilgisayar teknolojilerini kullanır.
- P.Ç. 15 :** Sanatsal ve sportif konulara ilişkin bireysel yeteneklerini geliştirir.
- P.Ç. 16 :** Türkiye ve Dünya tarihinin yanı sıra kültür ve coğrafya hakkında ayrıntılı bilgiye sahip olur.
- P.Ç. 17 :** Matematik, istatistik ve ekonometri alanlarında beceri kazanma, sayısal verilerden faydalanarak geliştirilecek olan istatistiksel ve ekonometrik çözümlemeler ile daha etkin kararlar alabilme, alınacak kararların sonuçlarını öngörebilme ve doğru tahminlerde bulunabilme ve sebep-sonuç ilişkilerini yorumlama becerisi kazanır.
- P.Ç. 18 :** Karar alma ve uygulamadaki yönetsel sürecin zaman ve kaynak açısından daha etkin kullanımında bilişim teknolojilerini maksimum düzeyde kullanır ve yeni gelişen teknolojilere uyum sağlama becerisi kazanır,
- P.Ç. 19 :** Maliye teorisinin temellerini ve başlıca yaklaşımları öğretmek ve maliye alanındaki gelişme ve sorunları değerlendirebilmek için gerekli temel bilgileri kazandırmak
- Ö.Ç. 1 :** Uluslararası pazarlamanın ulusal pazarlamadan farklılığını açıklayabilir
- Ö.Ç. 2 :** Uluslararası pazarlama hedef pazar seçimini açıklayabilir.
- Ö.Ç. 3 :** Uluslararası pazarlama karmasını açıklayabilir.
- Ö.Ç. 4 :** Uluslararası pazarlama kavramı ve uluslararası çevresel koşullarını açıklayabilir.