

## Objectives of the Course

Students understand basic concepts and subjects of international marketing.

## Course Contents

International marketing concept, reasons for international marketing orientation, prevented to market entry conditions, international trade and Turkey, international environment and market research, market entry methods, product policy, international marketing strategies, channels of distribution, pricing strategies and payment forms, banking and insurance operations, international communications, globalization.

## Recommended or Required Reading

Textbook: Karafakioğlu M. International Marketing, Beta Publishing. İstanbul 2019. Recommended Books: Koç, E. (2023), International Marketing, Seçkin Publishing. Kozlu, C., International Marketing, İşbankası Publishing, Ankara, 2009.

## Planned Learning Activities and Teaching Methods

Lecturing, question-answer and discussion method, Case Study

## Recommended Optional Programme Components

It is recommended that students follow the weekly course topics and review the course book and course notes uploaded to the UBYS system before class.

## Instructor's Assistants

There is no assistant teaching staff.

## Presentation Of Course

Theoretical and face-to-face

## Dersi Veren Öğretim Elemanları

Prof. Dr. Suzan Çoban

## Program Outcomes

1. Can explain the difference between national marketing with international marketing
2. Can explain the selection of the target market in International marketing
3. Can explain international marketing mix
4. Can explain the concept of international marketing and international environmental conditions.

## Weekly Contents

| Order | PreparationInfo                                                                                                          | Laboratory TeachingMethods                        | Theoretical                                                                                                                                        | Practise |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 1     | Please review the course notes uploaded to the UBYS student system.                                                      | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Course Introduction and What is International Marketing? Why Focus on International Marketing? Conditions That Prevent Market Entry: Protectionism |          |
| 2     | Please review the course notes uploaded to the UBYS student system.                                                      | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | International Trade Blocs and Organizations                                                                                                        |          |
| 3     | Read pages 119-138 from the book Koç, E (2023). Read the lecture notes related to the subject uploaded to the system.    | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Environmental Conditions and Marketing Research in International Marketing                                                                         |          |
| 4     | Read pages 119-138 from the book Koç, E (2023). Read the lecture notes related to the subject uploaded to the system.    | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Environmental Conditions and Marketing Research in International Marketing                                                                         |          |
| 5     | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Target market selection and strategies                                                                                                             |          |
| 6     | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Market Entry Methods                                                                                                                               |          |
| 7     | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Product Decisions                                                                                                                                  |          |

| Order | PreparationInfo                                                                                                          | Laboratory | TeachingMethods                                   | Theoretical                                                                           | Practise |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 8     | You are responsible for all the content and lecture notes covered so far.                                                |            | Evaluation                                        | Midterm Exam                                                                          |          |
| 9     | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Product Decisions                                                                     |          |
| 10    | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | International marketing strategy: adaptation and standardization, product life cycle. |          |
| 11    | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | International distribution                                                            |          |
| 12    | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Pricing and strategies                                                                |          |
| 13    | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Pricing and strategies                                                                |          |
| 14    | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Payment forms.                                                                        |          |
| 15    | Read the relevant sections in Karafakioğlu's book on International Marketing and review the lecture notes in the system. |            | Lecture, Question-Answer, Discussion, Case Study, | Promotion Mix                                                                         |          |

#### Workload

| Activities                    | Number | PLEASE SELECT TWO DISTINCT LANGUAGES |
|-------------------------------|--------|--------------------------------------|
| Vize                          | 1      | 1,00                                 |
| Final Sınavı Hazırlık         | 14     | 3,00                                 |
| Ara Sınav Hazırlık            | 7      | 4,00                                 |
| Bütünleme                     | 1      | 1,00                                 |
| Ders Öncesi Bireysel Çalışma  | 14     | 1,00                                 |
| Ödev                          | 1      | 11,00                                |
| Final                         | 1      | 1,00                                 |
| Ders Sonrası Bireysel Çalışma | 15     | 1,00                                 |

#### Assesments

| Activities | Weight (%) |
|------------|------------|
| Ara Sınav  | 40,00      |
| Final      | 60,00      |

#### İşletme Bölümü / İŞLETME X Learning Outcome Relation

|           | P.O.<br>1 | P.O.<br>2 | P.O.<br>3 | P.O.<br>4 | P.O.<br>5 | P.O.<br>6 | P.O.<br>7 | P.O.<br>8 | P.O.<br>9 | P.O.<br>10 | P.O.<br>11 | P.O.<br>12 | P.O.<br>13 | P.O.<br>14 | P.O.<br>15 | P.O.<br>16 | P.O.<br>17 | P.O.<br>18 | P.O.<br>19 | P.O.<br>20 | P.O.<br>21 | P.O.<br>22 | P.O.<br>23 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| L.O.<br>1 | 2         |           |           |           |           |           |           |           |           |            | 5          |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |

| P.O. 1      | P.O. 2 | P.O. 3 | P.O. 4 | P.O. 5 | P.O. 6 | P.O. 7 | P.O. 8 | P.O. 9 | P.O. 10 | P.O. 11 | P.O. 12 | P.O. 13 | P.O. 14 | P.O. 15 | P.O. 16 | P.O. 17 | P.O. 18 | P.O. 19 | P.O. 20 | P.O. 21 | P.O. 22 | P.O. 23 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| L.O. 2<br>2 |        |        |        |        |        |        |        |        |         | 5       |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| L.O. 2<br>3 |        |        |        |        |        |        |        |        |         | 5       |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| L.O. 2<br>4 |        |        |        |        |        |        |        |        |         | 5       |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |

Table :

- P.O. 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.O. 2 :** Modern yönetim perspektifi ile örgütsel düzeyde analiz yapma ve tasarlama, işletme yönetiminin; planlama, örgütlenme, yürütme, koordinasyon ve denetim işlevlerini kavrama, anlatma ve uygulama konusunda bilgi sahibi olur.
- P.O. 3 :** Stratejik yönetimin temel kavramları, stratejik yönetim süreci ve stratejik analiz ile strateji seçimi, stratejileri uygulama ve kontrol konularında bilgi sahibi olur.
- P.O. 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.O. 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.O. 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.O. 7 :** Maliyet muhasebesinin temel ilke ve tekniklerini kavrar ve tek düzen hesap planındaki maliyet hesapları hakkında bilgi sahibi olur.
- P.O. 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.O. 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.O. 10 :** Sermaye piyasaları ile yeni finansal teknikler konusunda bilgi sahibi olarak piyasalardaki gelişmeleri anlar, takip eder ve yorumlar.
- P.O. 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.O. 12 :** 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.O. 13 :** Öğrencilerin gerçek hayata ilişkin karar verme problemlerini, doğrusal programlama tekniklerini kullanarak modelleyebilme, simpleks ve ulaştırma problemlerini kullanarak çözebilme ve elde edilen sonuçları teknik ve ekonomik açıdan yorumlayabilme becerilerini kazanmalarını sağlar.
- P.O. 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.O. 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.O. 16 :** İşletme ve muhasebe alanlarında kullanılan yönetim bilgi sistemleri ve bilişim uygulamaları konusunda bilgi sahibi olur ve gerekli yazılımları kullanabilme becerisini edinir.
- P.O. 17 :** Analitik düşünme, bilişim teknolojileri başta olmak üzere işletmeciliğin çağdaş yöntem ve teknolojilerini kullanır.
- P.O. 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.O. 19 :** Sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; bir yabancı dili en az. Avrupa Dil Portföyü B1 genel düzeyinde kullanır.
- P.O. 20 :** Bilimsel araştırma yapmak ve tez yazmak için araştırma yöntem ve tekniklerini kullanır.
- P.O. 21 :** Türkiye ve Dünya tarihinin yanı sıra kültür ve coğrafya hakkında ayrıntılı bilgiye sahip olur.
- P.O. 22 :** Eğitim ve öğretimde sürekliliği hedefleyen "yaşam boyu öğrenme" bilincini artırarak, bilim, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeleri izler.

**P.O. 23 :** İşletme ve İktisat alanlarındaki mesleki İngilizce teknik terimleri ve kelimeleri kapsayan metinleri analiz edebilme ve yazabilme becerisine sahip olur.

**L.O. 1 :** Uluslararası pazarlamanın ulusal pazarlamadan farklılığını açıklayabilir

**L.O. 2 :** Uluslararası pazarlama hedef pazar seçimini açıklayabilir.

**L.O. 3 :** Uluslararası pazarlama karmasını açıklayabilir.

**L.O. 4 :** Uluslararası pazarlama kavramı ve uluslararası çevresel koşullarını açıklayabilir.