

İndirilme Tarihi

15.09.2026 22:12:57

İŞL205 - PAZARLAMA İLKELERİ - İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - İşletme Bölümü

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Öğrencilerin pazarlama ile ilgili kavramları ve konuları kavramalarını 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	Teorik	Uygulama
			Metodları		
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	

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim			Uygulama
		Laboratuvar	Metodları	Teorik	
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	
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)	

İş Yükleri

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

Değerlendirme

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Ara Sınav	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
Ö.Ç. 1	5	1			3	3		2		3	
Ö.Ç. 2	5	1			3	3		2		3	
Ö.Ç. 3	5	1			3	3		2		3	

Tablo :

- P.Ç. 1 :** İşletme alanında güncel, kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olma, bu bilgileri kullanabilme (Bilgi) (Alana Özgü Çıktı)
- P.Ç. 2 :** İşletme alanında bilimsel veri ve bulguları analiz edebilme, analitik düşünebilme, yorumlayabilme ve aktarabilme yetkinliğine sahip olabilme (Beceri) (Alana Özgü Çıktı)
- P.Ç. 3 :** İşletme alanındaki problemleri bilgi teknolojilerini kullanarak, tanımlayabilme, çözümler geliştirecek araçları belirleyebilme ve kullanabilme (Bilgi, Beceri ve Yetkinlikler- Temel bilgi teknolojileri bilgisi, Bilgi teknolojileri kullanabilme becerisi ve Teknoloji seçim ve kullanabilme Yetkinliği) (Alana Özgü Çıktı)
- P.Ç. 4 :** Farklı disiplinlerle uyumlu çalışabilme, bağımsız çalışmalar yürütebilme ve grup projelerinde sorumluluk alabilme (Yetkinlikler- Bağımsız Çalışabilme ve Sorumluluk Alabilme Yetkinliği)
- P.Ç. 5 :** Öğrendiği ve sahip olduğu bilgi ve becerileri sorgulayarak değerlendirebilme, karşılaşılan sorunlara çözüm üretebilme (Yetkinlikler-Eleştirel düşünebilme ve inisiyatif alabilme yetkinlikleri)
- P.Ç. 6 :** Sürekli öğrenme ve gelişmenin gerekliliğini kavrama, gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme (Yetkinlikler- Öğrenme Yetkinliği)
- P.Ç. 7 :** Türkçe ve İngilizce bilgileri izleyebilme ve ilgililerle iletişim kurabilme, bu bilgi ve becerileri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme (Beceri ve Yetkinlikler- Dil becerisi, İletişim ve Sosyal Yetkinlik)
- P.Ç. 8 :** İş ahlakına ve toplumsal etik değerlere uygun davranabilme (Yetkinlikler- Etik duruş ve değer yargıları Yetkinliği)
- P.Ç. 9 :** Kalite kültürü, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olabilme (Yetkinlikler- Farkındalık ve kurumsal kültür yetkinliği)
- P.Ç. 10 :** Girişimci, yenilikçi ve kendi işini kurabilme potansiyeline sahip olabilme (Yetkinlikler – Girişimcilik yetkinliği)
- P.Ç. 11 :** Temel hak ve özgürlüklerin bilincinde bireyler olarak hukuksal iş ve işlemlerin temellerine hâkim olabilme, hukuki süreçleri kavrayarak uygulayabilme (Bilgi ve Beceri yetkinlikleri – Hukuk Bilgisi ve bu bilginin pratik işlemlere aktarılabilme becerisi)
- Ö.Ç. 1 :** Pazarlama kavramını açıklayabilir
- Ö.Ç. 2 :** Pazarlama ve çevre ilişkisin analiz edebilir.
- Ö.Ç. 3 :** Pazarlama stratejilerini açıklayabilir.