

İŞL-542 - PAZARLAMA İLKELERİ - Sosyal Bilimler Enstitüsü - İşletme Ana Bilim Dalı

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Öğrencilerin pazarlama İlkeleri ile ilgili kavramları ve konuları anlamalarını sağlamaktır.

Dersin İçeriği

Pazarlama kavramı, pazarlama yaklaşımları, çevre, pazar kavramı ve türleri, pazar bölümlendirme ve hedef pazar seçimi, pazarlama stratejileri.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

Altunışık R., Özdemir Ş. Ve Torlak 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 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 ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	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 ve sisteme yüklenen 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 ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazarlama çevresi: makro ve mikro	
4	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazar ve pazar türleri	
5			Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Tüketici pazarı	
6	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Endüstriyel Pazar	

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Laboratuvar	Öğretim Metodları	Teorik	Uygulama
7	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazar bölümlendirme	
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 ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Hedef pazar seçimi	
10	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Talep tahmini	
11	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen 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 ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazarlama Karması: Fiyat	
13	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazarlama Karması: Tutundurma (İletişim)	
14	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazarlama Karması: Dağıtım	
15	Öğrenciye verilen ödev konusunun hazırlanması ve sunumu		Anlatım, soru-cevap ve tartışma yöntemi	Pazarlama ilkeleri ile ilgili bir konuda performans ödevi hazırlama ve sunma	

İş Yükleri

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Vize	1	1,00
Final	1	1,00
Ara Sınav Hazırlık	7	5,00
Final Sınavı Hazırlık	7	5,00
Bütünleme	1	1,00
Teorik Ders Anlatım	14	3,00
Ödev	2	4,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	14	3,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	14	3,00

Değerlendirme

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Ara Sınav	40,00
Final	40,00
Ödev	20,00

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****Ö.Ç. 2****Ö.Ç. 3**

Tablo :

- P.Ç. 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 çözümlemeler ile 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 ulaştırma 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 analiz, tesisat yerleşimi, üretim planlaması konularında bilgi sahibi olur.
- P.Ç. 15 :** (Analitik düşünme, bilişim teknolojileri başta olmak üzere işletmeciliğin çağdaş yöntem ve teknolojilerini kullanır.
- P.Ç. 16 :** 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. 17 :** Sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; bir yabancı dili en az. Avrupa Dil Portföyü B2 genel düzeyinde kullanır.
- P.Ç. 18 :** Bilimsel araştırma yapmak ve tez yazmak için araştırma yöntem ve tekniklerini kullanır.
- P.Ç. 19 :** 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.