

## İndirilme Tarihi

05.02.2026 01:10:33

## GLOJ 110 - MARKETING PRINCIPLES - Gülşehir Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu - Yönetim ve Organizasyon Bölümü General Info

---

### Objectives of the Course

Examining all the features of marketing, which plays an active role in meeting consumer demands and needs, and teaching the appropriate equipment for satisfying comfort.

### Course Contents

Market and marketing concepts, marketing strategies, marketing mix, marketing research.

### Recommended or Required Reading

İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık.

### Planned Learning Activities and Teaching Methods

Lecture and discussion.

### Recommended Optional Programme Components

Application of weekly homework and semesterly taught topics to a business.

### Instructor's Assistants

Öğr. Gör. Dr. Züleyha GÖKÇE IŞIKHAN

### Presentation Of Course

Slide and practice assignments.

### Dersi Veren Öğretim Elemanları

Inst. Dr. Züleyha Gökçe Işıkhan

## Program Outcomes

---

1. To provide the ability to apply the necessary strategies to satisfy needs.
2. To understand the steps that need to be taken to ensure continuity of customer satisfaction.
3. To teach market knowledge, to make students understand the importance of analytical thinking and to direct them towards analytical thinking.
4. Can comment on current issues in marketing.

Order	PreparationInfo	Laboratory TeachingMethods	Theoretical	Practise
1	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (1-40)		Marketing philosophy and related concepts; Basic concepts and historical development of marketing.	
2	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (41-70)		Approaches to marketing problems; Strategic approaches to marketing problems.	
3	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (71-100)		Philosophy of business; Relationship between business philosophy and marketing.	
4	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (101-140)		Situation and competition analysis; market analysis and competitive strategies.	
5	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (141-180)		Consumer behavior and market segmentation.	
6	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (181-220)		Market measurement and target market determination; market size estimation and target market selection.	
7	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (221-260)		Growth and competition strategies; Business growth strategies and competitive advantages.	
8			Midterm Exam	
9	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (261-300)		Optimization of marketing components; Effective management of the marketing mix.	
10	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (301-340)		Product policies; Product development, life cycle and brand management.	
11	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (341-380)		Pricing decisions; Pricing strategies and cost analysis.	
12	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (381-420)		Distribution channels and physical distribution; Distribution strategies and logistics management.	
13	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (421-460)		Promotional decisions: Advertising, public relations and sales promotions.	
14	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (461-500)		Organization, information system and research; Marketing information systems and research methods.	
15	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (501-608)		Marketing audit and overall Evaluation; Marketing performance measurement and strategic evaluation.	

## Workload

Activities	Number	PLEASE SELECT TWO DISTINCT LANGUAGES
Derse Katılım	14	3,00
Ödev	10	3,00
Proje	10	3,00
Ara Sınav Hazırlık	4	2,00
Vize	1	1,00
Final Sınavı Hazırlık	4	2,00
Final	1	1,00

Activities	Weight (%)
Vize	40,00
Final	60,00

Yönetim ve Organizasyon Bölümü / LOJİSTİK X Learning Outcome Relation

	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
L.O. 1															
L.O. 2															
L.O. 3															
L.O. 4															

Table :

- P.O. 1 :** İşletme, iktisat, pazarlama, hukuk, muhasebe ve lojistik ile ilgili konularda yeterli alt yapıyı oluşturur.
- P.O. 2 :** Disiplinler arası çalışarak diğer alanlardaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri lojistik çözümleri için beraber kullanır.
- P.O. 3 :** Lojistik problemlerini lojistik bilgi sistemlerini kullanarak, uygun analitik yöntemler ile çözer.
- P.O. 4 :** Tanımlanmış bir hedef doğrultusunda bir süreci-sistemi analiz eder, edindiği bilgi ve becerileri yorumlar ve değerlendirir.
- P.O. 5 :** Depolama, envanter ve tedarik zinciri yönetimi gibi lojistik uygulamaları için gerekli olan modern teknik ve araçları kullanır.
- P.O. 6 :** Alanıyla ilgili kaynak araştırması yaparak veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanır.
- P.O. 7 :** Bireysel olarak, disiplin içi ve disiplin dışı takımlarda etkin olarak çalışır, alanı ile ilgili sorunların çözümünde sorumluluk alır.
- P.O. 8 :** Lojistik alanındaki gelişmeleri izleyerek kendini sürekli yeniler, değişime açıktır.
- P.O. 9 :** Üretim planlaması, toplam kalite yönetimi, halkla ilişkiler, girişimcilik, dış ticaret konularını yeter düzeyde bilir.
- P.O. 10 :** Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
- P.O. 11 :** Toplumsal ve mesleki etik değerleri bilir ve davranışlarına yansıtır.
- P.O. 12 :** Atatürk ilke ve inkılaplarını bilir.
- P.O. 13 :** Bilişim ve iletişim teknolojilerini alanının gerektirdiği en az düzeyde kullanır.
- P.O. 14 :** Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar.
- P.O. 15 :** En az bir yabancı dil kullanır.
- L.O. 1 :** İhtiyaçların tatmininde gerekli stratejileri uygulama becerisi kazandırmak.
- L.O. 2 :** Müşteri tatmininin sürekliliğinin sağlanması için uygulanması gereken adımları kavratmak.
- L.O. 3 :** Pazar bilgisini öğretmek, analitik düşüncenin önemini kavratmak ve analitik düşünceye yönlendirmek
- L.O. 4 :** Pazarlamanın güncel meseleleri hakkında yorum yapabilir.