

İndirilme Tarihi

05.02.2026 01:08:22

GLOJ 110 - PAZARLAMA İLKELERİ - Gülşehir Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu - Yönetim ve Organizasyon Bölümü

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Tüketici istek ve ihtiyaçlarının karşılanmasında aktif rol oynayan pazarlamanın tüm yönleriyle incelenip ihtiyaçların tatmininde uygulanması gerekli olan stratejilerin öğretilmesi.

Dersin İçeriği

Pazar ve pazarlama kavramları, pazarlama stratejileri, pazarlama karması, pazarlama araştırmaları.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

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

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Konu anlatımı ve tartışma.

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Haftalık ödevler ve dönemlik öğretilen konuların bir işletme için uygulanması.

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Öğr. Gör. Dr. Züleyha GÖKÇE IŞIKHAN

Dersin Verilişi

Slayt ve uygulama ödevleri.

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Öğr. Gör. Dr. Züleyha Gökçe Işı Khan

Program Çıktısı

- İhtiyaçların tatmininde gerekli stratejileri uygulama becerisi kazandırmak.
- Müşteri tatmininin sürekliliğinin sağlanması için uygulanması gereken adımları kavratmak.
- Pazar bilgisini öğretmek, analitik düşüncenin önemini kavratmak ve analitik düşünceye yönlendirmek
- Pazarlamanın güncel meseleleri hakkında yorum yapabilir.

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim		Uygulama
		Laboratuvar	Metodları Teorik	
1	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (1-40)		Pazarlama felsefesi ve ilgili kavramlar; Pazarlamanın temel kavramları ve tarihsel gelişimi.	
2	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (41-70)		Pazarlama sorunlarına yaklaşımlar; Pazarlama problemlerine stratejik yaklaşımlar.	
3	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (71-100)		İşletmenin felsefesi; İşletme felsefesi ve pazarlama ilişkisi.	
4	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (101-140)		Durum ve rekabet analizi; Pazar analizi ve rekabet stratejileri.	
5	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (141-180)		Pazarlar ve tüketici davranışları; Tüketici davranışları ve pazar segmentasyonu.	
6	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (181-220)		Pazar ölçümü ve hedef pazar tayini; Pazar büyüklüğü tahmini ve hedef pazar seçimi.	
7	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (221-260)		Büyüme ve rekabet stratejileri; İşletme büyüme stratejileri ve rekabet avantajları.	
8			Ara sınav	
9	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (261-300)		Pazarlama bileşenlerinin optimizasyonu; Pazarlama karmasının etkin yönetimi.	
10	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (301-340)		Ürün politikaları; Ürün geliştirme, yaşam döngüsü ve marka yönetimi.	
11	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (341-380)		Fiyat kararları; Fiyatlandırma stratejileri ve maliyet analizi.	
12	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (381-420)		Dağıtım kanalları ve fiziksel dağıtım; Dağıtım stratejileri ve lojistik yönetimi.	
13	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (421-460)		Tutundurma kararları; Reklam, halkla ilişkiler ve satış promosyonları.	
14	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (461-500)		Örgütlenme, bilgi Sistemi ve araştırma; Pazarlama bilgi sistemleri ve araştırma yöntemleri.	
15	İslamoğlu, A. H. (2020). Pazarlama yönetimi: Stratejik yaklaşım (6. bs.). Beta Yayıncılık. (501-608)		Pazarlama denetimi ve genel değerlendirme; Pazarlama performans ölçümü ve stratejik değerlendirme.	

İş Yükleri

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
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

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

Yönetim ve Organizasyon Bölümü / LOJİSTİK X Öğrenme Çıktısı İlişkisi

	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
Ö.Ç. 1															
Ö.Ç. 2															
Ö.Ç. 3															
Ö.Ç. 4															

Tablo :

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