

## DERS PROFİLİ

| Dersin Adı    | Kodu    | Yarıyıl | Dönem | Kuram+PÇ+Lab<br>(saat/hafta) | Kredi | AKTS |
|---------------|---------|---------|-------|------------------------------|-------|------|
| B2B Pazarlama | MAN 411 | Güz     | 7     | 3+0+0                        | 3     | 6    |

|          |     |
|----------|-----|
| Ön Koşul | Yok |
|----------|-----|

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Dersin Dili              | İngilizce  |
| Ders Tipi                | Seçmeli  |
| Dersin Okutmanı          | Yrd Doç. Dr. Mısra Gül   |
| Dersin Asistanı          |  |
| Dersin Amaçları          | <p>Bu dersin amacı, şirketler arası pazarlama çalışmalarını incelemektir. Tüketici pazarları (B2C) ve şirketler arası pazarlar (B2B) olarak adlandırdığımız pazarların benzer ve farklı yönlerinin araştırılacağı derste, hem temel pazarlama bilgileri tekrar edilecek, hem de B2B pazarların özgün imkan ve zorlukları tartışılacaktır. Bugün son kullanıcılardan çok şirketlerin ihtiyaçlarını karşılamak isteyenlerin bilmesi gereken uygulamalar bu dersin konusunu oluşturacaktır. İki ana nokta B2B pazarların bugün ve gelecekteki önemini vurgulamaktadır. Birincisi, ileri teknoloji üreten şirketlerin hemen hemen tamamının bu pazarlarda yer alması. İkincisi ise, B2B pazarlardaki e-ticaret kapasitesinin B2C pazarlardakinin on katına ulaşması.</p> |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | <p>Kurs bittiğinde öğrenciler şunları yapabilirler:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. İş piyasasının niteliklerini tanımlar; iş faaliyetleri ve iş organizasyonları arasındaki gereken konularda bağlantıyı kurar [1, 2, 9].</li><li>2. Tüketici piyasası ve iş piyasasındaki benzerlik ve farklılıkları karşılaştırır [9]</li><li>3. Satıcı-alıcı ilişkisi, tüketici ilişkisi yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi kapsamında iş durumunu analiz eder. [2, 9]</li><li>4. İş pazarlama yönetimi için geçerli teorileri, fikirleri ve stratejik pazarlama perspektiflerini kullanarak uygun kararlar alır. [1, 9]</li></ol>  |
| Dersin İçeriği           | <p>Yönetim planlaması ve kontrol için ürün maliyeti ve maliyet analizi konuları. İleri muhasebe teorisinin, güncel sorunlar ve uzmanlaşmış konular üzerinde uygulaması. Konsolide raporlar, şirket birleşmeleri</p>  |

|  |  |
|--|--|
|  | ve devralmaların muhasebesi, ortaklar için muhasebe; kamu muhasebesi |
|--|--|

## DERS İÇERİĞİ

| Hafta | Konu   | İlişği   |
|-------|--|--|
| 1     | B2B (Şirketler Arası) Pazarlamaya Giriş      | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 2     | B2B Dünyası: Müşteriler, Şirketler, Pazarlar | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 3     | İş Stratejisi Kavramları ve İçeriği          | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 4     | Pazar Araştırması ve Rekabet Analizi         | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 5     | Segmentasyon, Hedefleme ve Konumlandırma     | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 6     | Ürün ve Hizmet Geliştirme                    | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 7     | B2B Pazarlamada Fiyatlandırma                | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 8     | İş Geliştirme ve Planlama                    | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 9     | B2B Satış                                    | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 10    | B2B Markalaşma                               | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 11    | Kanal İlişkileri ve Tedarik Zinciri          | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 12    | Pazar İletişimi                              | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 13    | Hukuki ve Politik Faktörler                  | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |
| 14    | İş Etiği ve Kriz Yönetimi                    | Vitale, Giglierano, & Pfoerstch, Business to Business Marketing; Analysis and Practice |

|                           |   |
|---------------------------|---|
| <b>Ders Kitabı</b>        | Business Marketing Management: B2B by Michael D. Hutt and Thomas W. Speh (Hardcover - Feb. 13, 2009)  |
| <b>Önerilen Kaynaklar</b> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. A holistic model for coordinating supplier and customer relationships, Güney Danimarka üniversitesi; yazarları: Svend Hollensen ve Niels N. Grünbaum, Rekabetçi Sayfalar, Southern Denmark Üniversitesi.</li><li>2. Relationship marketing in Japan: the buyer – supplier relationships of four automakers; yazarları: Jai-Beom Kim and Paul Michell, İş ve Endüstriyel Pazarlama Dergisi, Vol.14, No.2, 1999.</li></ol> |

| <b>Yarıyıl Gereksinimleri</b> | <b>Sayı</b> | <b>Not Yüzdesi</b> |
|-------------------------------|-------------|--------------------|
| Devam/Katılım                 |             |                    |
| Laboratuvar                   |             |                    |
| Uygulama                      | 1           | 30                 |
| Staj                          |             |                    |
| Kısa Sınav                    |             |                    |
| Ödevler                       |             |                    |
| Sunum                         |             |                    |
| Proje                         |             |                    |
| Seminer                       |             |                    |
| Ara sınav                     | 1           | 30                 |
| Final                         | 1           | 40                 |
| <b>Toplam</b>                 |             | 100                |

|                                |   |     |
|--------------------------------|---|-----|
| Yarıyıl Çalışmalarının Yüzdesi | 1 | 60  |
| Final Yüzdesi                  | 1 | 40  |
| <b>Toplam</b>                  |   | 100 |

## DERS ÇIKTILARININ PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI

| #  | Program Çıktıları  | Katkı Düzeyi * |   |   |   |   |
|----|--|----------------|---|---|---|---|
|    |  | 1              | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1  | Uluslararası ticaretin başlıca teorilerine ve terminolojisine hakim olmak.   | *              |   |   |   |   |
| 2  | Sürekli değişen küresel iş dünyasında, uluslararası ticaret teorilerini gerçek hayat fonksiyonları ile bağdaştırabilmek.                         |                | * |   |   |   |
| 3  | Uluslararası finans ve muhasebe bilgisini küresel vakalara uygulayabilmek.   | *              |   |   |   |   |
| 4  | Lojistik planlaması ve yönetimi ile tedarik zinciri faaliyetlerini uluslararası perspektifle bağdaştırabilmek.                                   | *              |   |   |   |   |
| 5  | Uluslararası pazarlamanın temel mantığını kavramak.  |                |   | * |   |   |
| 6  | Dış ticaret firmalarının ve çok uluslu şirketlerin karşılaşılabileceği riskleri değerlendirmek ve analiz etmek.                                  |                |   | * |   |   |
| 7  | Uluslararası çevredeki politik, yasal, ekonomik ve teknolojik güçleri anlayarak açıklayabilmek.  |                |   | * |   |   |
| 8  | Firmanın hedefleri ve stratejilerinin küresel açıdan analizi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla kavramlara dayalı çerçeve oluşturmak. |                |   |   |   |   |
| 9  | Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak.  | *              |   |   |   |   |
| 10 | Takım çalışmalarında etkin biçimde rol alarak takımın ilerlemesine katkıda bulunmak.   |                |   |   | * |   |
| 11 | Bilgisayar ve gerekli paket program kullanım becerisine sahip olmak.   |                |   |   | * |   |
| 12 | Dış ticaretin yasal çerçevesini oluşturan başlıca hukuk kuralları ve mevzuatları dikkate almak.  |                | * |   |   |   |
| 13 | İş etiği ve sosyal sorumluluk konularında bilince sahip olmak.   | *              |   |   |   |   |
| 14 | Disiplinler arası bakış açısı kazanmak.  |                |   |   | * |   |

\*1 En az, 2 Az, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

**ÖĞRENCİ İŞ YÜKÜ /AKTS (AVRUPA KREDİ TRANSFER SİSTEMİ) TABLOSU**

| <b>Etkinlikler</b>          | <b>Sayı</b> | <b>Süre (Saat)</b> | <b>Toplam İşyükü</b> |
|-----------------------------|-------------|--------------------|----------------------|
| Ders Saati (Sınavlar Dahil) | 13          | 2                  | 26                   |
| Öğreticiler                 | 4           | 1                  | 4                    |
| Laboratovar                 |             |                    |                      |
| Uygulama                    | 8           | 4                  | 32                   |
| Staj                        |             |                    |                      |
| Saha Araştırması            |             |                    |                      |
| Ders Saatleri Dışı Çalışma  |             |                    |                      |
| Sunum / Seminer             |             |                    |                      |
| Proje                       | 10          | 1                  | 10                   |
| Ders Öncesi Okuması         | 13          | 6                  | 78                   |
| Ödevler                     |             |                    |                      |
| Kısa Sanavlar               |             |                    |                      |
| Ara Sınavlar                |             |                    |                      |
| Final Sınavı                |             |                    |                      |
| <b>Toplam İş Yükü</b>       |             |                    | 150                  |

## DERS KATEGORİLERİ

| ISCED GENEL ALAN KODU | GENEL ALANLAR                     | ISCED TEMEL ALAN KODU | EĞİTİM VE ÖĞRETİM TEMEL ALANLARI     |     |
|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|-----|
| 1                     | Eğitim                            | 14                    | Öğretmen Yetiştirme ve Eğitim Bilimi | 0   |
| 2                     | Beşeri Bilimler ve Sanat          | 21                    | Sanat                                | 0   |
|                       |                                   | 22                    | Beşeri Bilimler                      | 0   |
| 3                     | Sosyal Bilimler, İşletme ve Hukuk | 31                    | Sosyal ve Davranış Bilimleri         | 0   |
|                       |                                   | 32                    | Gazetecilik ve Enformasyon           | 0   |
|                       |                                   | 34                    | İşletme ve Yönetim Bilimleri         | 100 |
|                       |                                   | 38                    | Hukuk                                | 0   |
| 4                     | Bilim, Matematik ve Bilgisayar    | 42                    | Yaşam Bilimleri                      | 0   |
|                       |                                   | 44                    | Doğa Bilimleri                       | 0   |
|                       |                                   | 46                    | Matematik ve İstatistik              | 0   |
|                       |                                   | 48                    | Bilgisayar                           | 0   |
| 5                     | Mühendislik, Üretim ve Yapı       | 52                    | Mühendislik                          | 0   |
|                       |                                   | 54                    | Üretim ve İşleme                     | 0   |
|                       |                                   | 58                    | Mimarlık ve Yapı                     | 0   |
| 6                     | Tarım ve Veterinerlik             | 62                    | Tarım, Ormancılık ve Su Ürünleri     | 0   |
|                       |                                   | 64                    | Veterinerlik                         | 0   |
| 7                     | Sağlık ve Refah                   | 72                    | Sağlık                               | 0   |
|                       |                                   | 76                    | Sosyal Hizmetler                     | 0   |
| 8                     | Hizmetler                         | 81                    | Kişisel Hizmetler                    | 0   |
|                       |                                   | 84                    | Ulaştırma Hizmetleri                 | 0   |

|  |  |    |                     |   |
|--|--|----|---------------------|---|
|  |  | 85 | Çevre Koruma        | 0 |
|  |  | 86 | Güvenlik Hizmetleri | 0 |