

## DERS PROFİLİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	Dönem	Kuram+PÇ+Lab (saat/hafta)	Kredi	AKTS
Stratejik Pazarlama Yönetimi	MAN503T	Güz	1	3	3	7

Ön Koşul	-
----------	---

Dersin Dili	İngilizce
Ders Tipi	Zorunlu
Dersin Okutmanı	Murat Ferman, Mısra Gül
Dersin Asistanı	Selda Görkey, Dila Buz
Dersin Amaçları	<p>Stratejik Yönetim'in tanımlar ve terminolojiler gibi temel kavramlarına giriş yapıldıktan sonra ders, günümüzün iş kararlarını etkileyen dünyadaki başlıca etkenlere odaklanır. Kurumsal yönetim, sosyal ve etik etkenler bu çerçeveye dahildir. Stratejik Yönetim Modeli tanıtılır, ve her aşama öğrencilerin önceden hazırlandığı vaka uygulamaları ve tartışmalar ile analiz edilir. Her aşama bitiminde uygulamalar sınıfta sunulur. Bu kapsamda öğrenci; iş vizyonu ve misyonu uygulamaları ve teorisi, bir işletmenin çevresinin uygun metrisler kullanılarak içsel ve dışsal analizler ile incelenmesi, uzun dönemli hedeflerin belirlenmesi, uygun stratejik alternatiflerin bulunması ve şirket için doğru stratejinin seçimi konularını gözden geçirmektedir. Bu konular süreçteki niceliksel araçları kullanmayı da kapsamaktadır. Ayrıca derste uygulama ve değerlendirme aşamaları da tartışılır</p>
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Dersin sonunda öğrenciler;</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Firmaları zayıf ve güçlü yönleriyle değerlendirmeyi anlayabilir, uygulayabilir; ve bunlar hakkında sunum yapabilir. [2, 3, 4, 5, 8, 10, 13]</li><li>2. Herhangi bir firma için çevresel analiz veya SWOT analizi yapabilir. [2, 3, 4, 13, 14]</li><li>3. İş ortamındaki tam bir Stratejik Yönetim Sürecinin uygulanmasına katılabilir. [1, 2, 3, 8, 10, 13]</li><li>4. Firma için olası stratejilerin tanımlanması ve bunlardan en uygun olanının seçilmesi için gerekli analizleri yürütebilir. [3, 4, 5, 10, 13]</li><li>5. Strateji uygulamaları ve değerlendirmelerindeki önemli</li></ol>

	<p>meselerinin farkında olur. [1, 2, 13]</p> <p>6. Bir firma için stratejik plan ya da iş planı hazırlayabilir. [3, 8, 10, 13]</p>
<b>Dersin İçeriği</b>	<p>Şirket misyonunun, hedeflerinin, amaçlarının belirlenmesi, iç ve dış çevrenin analizi, yönetimin temel fonksiyonları, strateji kavramı, stratejik planlama, stratejik değişim yönetiminde liderlik, yönetim ile ilgili örnek olayların analiz edilmesi ve sonuç belirlenmesi yolu ile kritik düşünce uygulamaları.</p>

## DERS İÇERİĞİ

Hafta	Konu	İlişgi
1	Stratejik Pazarlama Yönetimine Giriş	
2	Stratejik Pazarlama Planlaması	
3	Pazarlar ve Rekabet Alanları	
4	Pazar Planlaması ve Kontrol için Finansal Analiz	
5	Stratejik Pazar Segmentasyonu	
6	Stratejik Müşteri İlişkileri Yönetimi	
7	Pazar Hedefleme ve Stratejik Konumlandırma	
8	Stratejik İlişkiler	
9	Inovasyon ve Yeni Ürün Stratejisi	
10	Stratejik Marka Yönetimi	
11	Değer Zinciri Stratejisi	
12	Fiyatlama Stratejisi	
13	Tanıtım, Reklam ve Satış Stratejileri	
14	Pazarlama Stratejisi Uygulama ve Kontrol	

<b>Ders Kitabı</b>	Strategic Marketing by Cravens and Piercy, 10th Edition, 2012, McGraw Hill
<b>Önerilen Kaynaklar</b>	Strategic Management and Business Policy by Thomas Wheelan and David Hunger, Pearson Education

<b>Yarıyıl Gereksinimleri</b>	<b>Sayı</b>	<b>Not Yüzdesi</b>
Devam/Katılım	1	20
Laboratuvar		
Uygulama		
Staj		
Kısa Sınav		
Ödevler	10	10
Sunum	2	20
Proje		
Seminer		
Ara sınav	1	20
Final	1	30
<b>Toplam</b>		100

Yarıyıl Çalışmalarının Yüzdesi		70
Final Yüzdesi		30
<b>Toplam</b>		100

## DERS ÇIKTILARININ PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI

#	Program Çıktıları	Katkı Düzeyi *				
		1	2	3	4	5
1	Yaşam boyu öğrenme bilinciyle değişimi yönetmek				x	
2	İşletme alanında bilgilerini ileri düzeyde geliştirmek ve derinleştirmek					x
3	İşletme alanında karşılaştığı uzmanlık gerektiren sorunlar karşısında bir hedef tanımlayarak çözüm önerileri tasarlamak , bilimsel araştırma yöntemleri aracılığıyla analiz etmek, sonuçları değerlendirmek ve uygulamak				x	
4	İşletmecilik alanındaki uygulamalarda karşılaşılabilecek öngörülmeyen karmaşık durumlarda, bütünsel ve yaratıcı düşünerek yeni stratejik yaklaşımlar geliştirmek, sorumluluk alarak karar vermek				x	
5	İş etiğinin değerlerini benimsemek, işletme alanı ile ilgili tüm aşamalarda her şart altında toplumsal, bilimsel ve etik değerlere sahip olmayı öğretmek ve denetlemek		x			
6	İşletme alanı ile diğer disiplinler arasındaki etkileşimi kavramak ve edinilen uzmanlık düzeyindeki bilgi ve becerileri disiplinlerarası boyutta ilişkilendirebilmek				x	
7	İşletme alanındaki güncel gelişmeleri ve kendi çalışmalarını çeşitli gruplara, yazılı, sözlü ve görsel olarak sistemli biçimde aktarmak					x
8	Bir yabancı dilde yazılı ve sözlü iletişim becerisine sahip olmak					x

\*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)	14	3	42
Öğreticiler			
Laboratovar			
Uygulama			
Staj			
Saha Araştırması			
Ders Saatleri Dışı Çalışma			15
Sunum / Seminer	2	15	30
Proje			
Ders Öncesi Okuması	14	3	42
Ödevler	10	2	20
Kısa Sınavlar			
Ara Sınavlar	1	1	10
Final Sınavı	1	1	15
<b>Toplam İş Yükü</b>			174

## 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	0
		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