

Ders Profili
İşletme Bölümü / İşletme Programı

Dersin Kodu : MAN 341	Dersin Adı : Pazarlama Prensipleri
Zorunlu / Seçmeli : Zorunlu	Ön Koşul: Yok
Katalog Tanımı: Bu ders pazarlama yönetimine giriş dersi olup diğer pazarlama dersleri için temel oluşturmaktadır.	Ders Kitabı/Gerekli Kaynaklar : Philip Kotler & Kevin A. Keller, “Marketing Management”, 13/e th ed.
Kredi / AKTS Sayısı : (3+0+0) 3 / 6 AKTS	
Detaylı Tanım : Bu ders pazarlama yönetimi, planlaması ve uygulamasını içeren en temel derstir. Pazarlamanın ürün, fiyatlandırma, dağıtım, promosyon/iletişim, marka gibi ana bileşenleri ve pazarlama stratejisi oluşturma ve uygulamaya koyma gibi temel konular dersin içeriğini oluşturmaktadır. Derste, 21inci yüzyılda ilerlerken pazarlama yönetimindeki değişiklikler vaka çalışmaları eşliğinde tartışılmaktadır.	
İçerik Tasarımı : Yok	Bilgisayar Kullanımı: Ders anlatımı ve öğrenci sunumları için
Ders Çıktıları: [ilişkili program çıktıları parantez içerisinde yer almaktadır.]: <ol style="list-style-type: none">1. Temel pazarlama prensip ve kavramları hakkında genel bilgi sahibi olma (9, 13).2. Vaka çalışması, temel şirket analizi ve araştırması, vb. yapmak üzere halka açık bilgi ve kaynakları bulma ve kullanım becerisi elde etme (2,4,9,12,13).3. Sözlü sunum, takım çalışması, ve analitik düşünme ve yaratıcılık becerisi kazanma (3, 4,9) .4. Pazarlama kararları ile ilgili butunlesik bir bakis acisi gelirsirip birbirleri ile olan baglantılarını anlama (9, 13).5. Pazarlama kararlarının mikro ve makro ortam değişikliklerine ve değişen rekabet durumuna göre sürekli olarak adapte edilmesi (2,9,13, 14).6. Pazarda pazarlamacın karşılaştığı dinamikleri teorik ve pratik olarak özümseme (2,9,13,14).7. Pazarlama planı oluşturma sürecini ve basamaklarını anlama ve öğrenme (1, 2, 9).	
Önerilen Kaynaklar: Çeşitli Pazarlama Vakaları okuma olarak verilmektedir.	
Ders İşleme Yöntemleri: Vaka Tartışmaları, Ders anlatımı, Misafir Konuşmacılar, Sunumlar.	
Değerlendirme Yöntemleri: Habersiz Mini Testler: % 20 Vize Sınavı/Sınavları: Toplam % 50 (2 adet) Final Sınavı: % 30	

Öğrenci İş Yükü / AKTS (Avrupa Kredi Transfer Sistemi) Tablosu:

Faaliyet:	Sayı:	Süre (saat) :	Toplam İş Yükü (Saat):
Ders Öncesi Okuma	15	3	45
Dersler	15	3	45
Vizeler	2	15	30
Habersiz Mini Testler	5	3	15
Final	1	15	15

TOPLAM: 150 saat / 25 = 6 AKTS

Haftalık Konular ve İlgili Önhazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlama Yönetimine Giriş ve 21. Yüzyılda Pazarlama	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
2	Pazarlama Stratejilerinin Geliştirilmesi ve Uygulanması Pazar, pazardaki talep ve Pazarlama çevresi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
3	Müşteri için Değer Yaratma, Müşteri tatmin ve Bağlılığı	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
4	Tüketici Pazarlarının ve Kurumsal Pazarların Analizi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
5	Hedef Pazarda Bölümlendirme Marka Şerefıyesi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
6	Rekabet Karşısında Konumlandırma	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz,

		Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
7	Ürün Stratejilerinin Oluşturulması ve Ürün Eğrisi Boyunca Pazarlama	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
8	Hizmetlerin Tasarım ve Yönetimi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
9	Fiyatlandırma Strateji ve Programlanması	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
10	Dağıtım Kanallarının Tasarım ve Yönetimi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
11	Entegre Pazarlama İletişiminin Tasarım ve Yönetimi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
12	Kitlesel ve Kişisel İletişimin Yönetilmesi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
13	Global Ekonomide Pazarlama Yönetimi	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1
14	Pazarlamada İleriye Yönelik Trendler	A Framework for Marketing Management, Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Third Edition, ISBN: 0-13-145258-4, Çağdaş İşletme Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1

Dersin Öğrenim Çıktılarının Program Yeterlilikleri ile İlişkisi

	Program Yeterlilikleri / Çıktıları	Katkı Düzeyi				
		1	2	3	4	5
1	Örgütsel yapı içerisinde ne şekilde planlama, organizasyon, liderlik ve kontrol mekanizmalarının işleyeceğini idrak etmek.					X
2	Teorileri gerçek hayat fonksiyonları ile bağdaştırabilmek.					X
3	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak.			X		
4	Takım çalışmalarında etkin biçimde rol alarak takımın ilerlemesine katkıda bulunmak.			X		
5	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olmak.		X			
6	İş dünyasının yasal çerçevesini düzenleyen başlıca hukuk kurallarını dikkate almak.			X		
7	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak.		X			
8	İş çevresinde finansal analiz tekniklerinden faydalanabilmek.			X		
9	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek.					X
10	Başlıca sayısal analiz yöntemlerinden ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamalarından yararlanabilmek.			X		
11	İş süreçleri ve proje yönetimi tekniklerinin temel prensiplerini uygulayabilmek.			X		
12	Problem çözme ve karar almaya ilişkin veri toplama tekniklerinden faydalanabilmek.			X		
13	Disiplinler arası bakış açısı kazanmak.					X
14	İş etiği ve sosyal sorumluluk konularında bilince sahip olmak.					X
Hazırlayan : Yard. Doç. Dr. Mısra Gül		Tarih : 06/2013				