

DERS PROFİLİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	Dönem	Kuram+PÇ+Lab (saat/hafta)	Kredi	AKTS
Pazarlama İlkeleri	MAN 341	Güz	5	3+0+0	3	6

Ön Koşul	Yok
----------	-----

Dersin Dili	İngilizce
Ders Tipi	Zorunlu
Dersin Okutmanı	Prof. Dr. Murat Ferman Yrd. Doç. Dr. Mısra Gül
Dersin Asistanı	
Dersin Amaçları	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.
Dersin Öğrenme Çıktıları	<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 bütünlük bir bakış açısı geliştirip birbirleri ile olan bağlantılarını 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).
Dersin İçeriği	Firmanın pazarlama stratejisi, hedef pazarların belirlenmesi, pazarlama karmasının, pazar bölümlerinin ve pazar kapsama

	stratejilerinin belirlenmesi.
--	-------------------------------

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Konu	İlişği
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 Şerefiyesi	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

Ders Kitabı	Philip Kotler & Kevin A. Keller, “Marketing Management”, 13/eth ed.
--------------------	---------------------------------------------------------------------

Önerilen Kaynaklar

Çeşitli Pazarlama Vakaları okuma olarak verilmektedir.

Yarıyıl Gereksinimleri	Sayı	Not Yüzdesi
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Staj		
Kısa Sınav	1	20
Ödevler		
Sunum		
Proje		
Seminer		
Ara sınav	2	25
Final	1	30
Toplam		100

Yarıyıl Çalışmalarının Yüzdesi	1	70
Final Yüzdesi	1	30
Toplam		100

DERS ÇIKTILARININ PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI

#	Program 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

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

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

Etkinlikler	Sayı	Süre (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati (Sınavlar Dahil)	15	3	45
Öğreticiler			
Laboratovar			
Uygulama			
Staj			
Saha Araştırması			
Ders Saatleri Dışı Çalışma			
Sunum / Seminer			
Proje			
Ders Öncesi Okuması	15	3	45
Ödevler			
Kısa Sınavlar	5	3	15
Ara Sınavlar	2	15	30
Final Sınavı	1	15	15
Toplam İş Yükü			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