**DERS İZLENCESİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Pazarlama |
| **Dersin AKTS'si** | 3 |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr.Gör. Mehmet DEMİRDÖĞMEZ |
| **Dersin Gün ve Saati** | Pazartesi 09:00-12:00 |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** | Perşembe 15:00-17:00 |
| **İletişim Bilgileri** | mdemirdogmez@harran.edu.tr 414.3183000-2861 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders****Hazırlık** | Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-cevap, Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak. |
| **Dersin Amacı** | Tüketici istek ve ihtiyaçlarının karşılanmasında aktif rol oynayan pazarlamanın tüm yönleriyle incelenip ihtiyaçların tatmininde uygulanması gerekli olan stratejilerin öğretilmesi hedeflenmektedir. |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | 1. Pazarlamanın temel teorik kavramlarını bilir. 2. Pazarlamanın insan ve iş hayatındaki önemini bilir. 3. İhtiyaçların tatmininde gerekli stratejileri uygulama becerisine sahip olur. 4. Müşteri tatmini ve müşteri mutluluğunun sağlanmasını bilir. 5. Pazar bilgisini öğrenerek analitik düşüncenin önemini bilir. 6. Pazarlamanın güncel meseleleri hakkında yorum yapar |
| **Haftalık Ders Konuları** | **1.Hafta:** Pazarlamanın konusu, kapsamı, gelişimi**2. Hafta:** Pazarlama çevresi. Stratejik planlama ve pazarlamanın rolü**3. Hafta:** Pazarlama araştırması ve bilgi sistemi**4. Hafta:** Tüketici pazarı ve tüketici davranışı**5. Hafta:** Endüstriyel pazarlar ve uluslararası pazarlar**6. Hafta:** Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve satış tahmini**7. Hafta:** **Ara sınav** **8. Hafta:** Mamul ve fiyat**9. Hafta:** Tutundurma**10. Hafta:** Kişisel satış ve satış geliştirme**11. Hafta:** **Kısa Sınav,** Reklam ve halkla ilişkiler **12. Hafta:** İnternette pazarlama**13. Hafta:** Doğrudan pazarlama**14. Hafta:** Dağıtım |
| **Ölçme-Değerlendirme** | Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Kısa Sınav yapılacak,1(bir) ödev verilecektir. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.**Ara Sınav : 40** %**Kısa Sınav : 10**% **Ödev : 10**%**Yarıyıl sonu Sınavı: 40** %**Ara Sınav Tarih ve Saati:** Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde**Kısa Sınav Tarih ve Saati:** 18.11.2019 (Ders Saatinde) |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Kaynaklar** | Mucuk, İ. (2001). Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitapevi, 13.Baskı, İstanbul.İslamoğlu, A. H. (2006). Pazarlama Yönetimi, Beta yayınevi, İstanbul. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |  |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PÇ13** | **PÇ14** | **PÇ15** |
| **ÖÇ1** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **ÖÇ2** | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| **ÖÇ4** | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| **ÖÇ5** | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| **ÖÇ5** | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** |  |
| **Katkı****Düzeyi** | **1 Çok Düşük** | **2 Düşük** | **3 Orta** | **4 Yüksek** | **5 Çok Yüksek** |  |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PÇ13** | **PÇ14** | **PÇ15** |
| **Pazarlama** | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |