**DERS İZLENCESİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Pazarlama İlkeleri (**1205470)** |
| **Dersin Kredisi** | 3 (Teori= 3 + Uygulama=0) |
| **Dersin AKTS'si** | 4 |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr.Gör. Mehmet DEMİRDÖĞMEZ |
| **Dersin Gün ve Saati** |  |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** |  |
| **İletişim Bilgileri** | mdemirdogmez@harran.edu.tr 414.3183000-……. |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders****Hazırlık** | Uzaktan ve yüz yüze eğitimle, konu anlatımı ve uygulama.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****(Dersler Yüz yüze yapılacaktır)** | **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:** Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve satış tahmini**8. Hafta:** Mamul **9. Hafta:** Fiyat **10. Hafta:** Tutundurma **11. Hafta:** Kişisel satış ve satış geliştirme **12. Hafta:** Reklam ve halkla ilişkiler **13. Hafta:** İnternette pazarlama **14. Hafta:** Doğrudan pazarlama **15. Hafta:** Dağıtım |
| **Ölçme-Değerlendirme** | Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Final Sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Sınavlar yüz yüze yapılacaktır.**Ara Sınav : 40** %**Yarıyıl sonu Sınavı: 60** %**Ara Sınav Tarih ve Saati:** Birim yönetim kurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Kaynaklar** | Mucuk, İ. (2016). Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitapevi, 13.Baskı, İstanbul. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |
|  | **PY1** | **PY2** | **PY3** | **PY4** | **PY5** | **PY6** | **PY7** | **PY8** | **PY9** | **PY10** | **PY11** | **PY12** | **PY13** | **PY14** | **PY15** |
| **ÖK1** | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 |
| **ÖK2** | 3 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| **ÖK3** | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| **ÖK4** | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| **ÖK5** | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 5 | 4 |
| **ÖK6** | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| **ÖK: Öğrenme Kazanımları PY: Program Çıktıları** |
| **Katkı Düzeyi** | **1 Çok Düşük** | **2 Düşük** | **3 Orta** | **4 Yüksek** | **5 Çok Yüksek** |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1205470** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7**  | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PY13** | **PY14** | **PY15** |
| Pazarlama İlkeleri | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |