|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | **Kodu** | **Yarıyıl** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **Pazarlama Yönetimi** |  | 2 | 3+1 | 3,5 | 5 |
| Ön koşul Dersler |  |
| Dersin Dili | Türkçe |
| Dersin Türü | Zorunlu |
| Dersin Koordinatörü |   |
| Dersi Veren |  |
| Dersin Yardımcıları |  |
| Dersin Amacı | Bu ders, pazarlama yönetimi konusundaki temel yaklaşımları, kavramları ve teknikleri öğretmeyi amaçlamaktadır.  |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | Bu dersin sonunda öğrenci;1.Pazarlama ile ilgili temel kavramları ve kendine has özellikleri tanımlar.2.Tüketici pazarını ve endüstriyel pazarı analiz eder.3.Pazarlama faaliyetlerini etkileyen makro-mikro çevresel faktörleri ve bunlarla pazarlama arasındaki ilişkileri açıklar. 4.Öğrenciler pazar bölümleme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimini açıklar, marka yönetimi ve marka stratejileri hakkında bilgi verir. |
| Dersin İçeriği |  Pazarlama kavramı ve temel bileşenleri, pazarlama yönetimi ve karar alam süreçleri, stratejik pazarlama yönetimi |
| **Haftalar** | **Konular** |
| 1 | Pazarlama Yönetimi Dersinin Amacı, Pazarlama Kavramı ve Pazarlama Anlayışları |
| 2 | Pazarlama Yönetimi Kavramı, Pazarlama Yönetim Süreci, Pazarlama Planlaması ve Pazarlama Süreci |
| 3 | Pazarlama Kararlarıyla İlgili Makro ve Mikro Çevre Faktörleri |
| 4 | Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazar Araştırması |
| 5 | Bölümlendirme ve Pazar Hedefleme |
| 6 | Farklılaştırma ve Konumlandırma |
| 7 | Tüketici ve Endüstriyel Alıcı/Kullanıcı Davranışları |
| 8 | Pazarlama Karması (Ürün) |
| 9 | Pazarlama Karması (Fiyat ve Dağıtım) |
| 10 | Tutundurma ve Pazarlama İletişimi |
| 11 | Marka Yönetimi ve Marka Stratejileri |
| 12 | Elektronik Ticaret ve İnternette Pazarlama |
| 13 | Uluslararası Pazarlama |
| 14 | Pazarlama etiği ve uzun dönemli müşteri ilişkileri için sosyal sorumluluk yönetimi |
| 15 | Genel Tekrar |

|  |
| --- |
| **Genel Yeterlilikler** |
| Öğrencilerden bu dersin ana konularını anlamaları ve alanları ile uygulamalarında kullanmaları beklenir. |
| **Kaynaklar** |
| Erdoğan Z. (2013*). Pazarlama yönetimi*. Anadolu Üniversitesi, Açıköğretim Fakültesi Yayınları |
| **Değerlendirme Sistemi** |
| Dönem başında ders izlencelerinde belirtilir. |

|  |
| --- |
| **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** |
| **ÖÇ1** | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| **ÖÇ2** | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| **ÖÇ3** | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 5 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| **ÖÇ4** | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| **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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** |
| Pazarlama Yönetimi | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 |

 |