|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Pazarlama İlkeleri |
| **Dersin AKTS’si** | 3 |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr. Gör. Handan YİLMAZ AKTAŞ |
| **Dersin Gün ve Saati** | Perşembe 08:00 – 11: 00 |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** | Perşembe 11:00 – 12:00 |
| **İletişim Bilgileri** | [handanyilmaz@harran.edu.tr](mailto:handanyilmaz@harran.edu.tr) 0414 318 30 00- 3235 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık** | Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi.  Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak. |
| **Dersin Amacı** | Pazarlama kavramını anlayabilme, Modern pazarlama anlayışını yorumlayabilme, Hedef pazarı belirleme ve yeni ürün geliştirilmesinde izlenecek yolu kavrayabilme, Ürün yaşam sürecinde izlenecek pazarlama stratejilerini kavrayabilme. |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | 1. Pazarlama bileşenlerini açıklayabilir.  2. Pazarlama ve Pazarlama Yönetimi Anlayışındaki Değişimleri Ayırt Edebilir  3. Stratejik Pazarlama ve Pazarlama Planlaması Yapabilir  4. Hedef Pazar Seçimi yorumlanır  5. Kişilerin mal ve hizmet pazarlama yeteneklerini açıklayabilir  6. Uluslar arası pazarlamayı yorumlayabilir. |
| **Haftalık Ders Konuları** | **Konular** |
| **1. Hafta** Pazarlamanın temel kavramları |
| **2. Hafta** Pazarlamanın İşlevleri ve Pazarlama Sistemleri |
| **3. Hafta** Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları |
| **4. Hafta** Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları |
| **5. Hafta** Hedef Pazar |
| **6. Hafta** Tüketici Davranışları |
| **7. Hafta** Ara Sınav |
| **8. Hafta** Ürün ve Hizmet |
| **9. Hafta** Ürün Kararları |
| **10. Hafta** Fiyat ve Fiyatlandırma |
| **11. Hafta** Fiyatlandırma Stratejileri Yöntemleri Taktikleri Politikaları |
| **12. Hafta** Dağıtım ve Dağıtım Kanalları |
| **13. Hafta** Dağıtım Kanallarında Yer Alan Kurumlar Fiziksel Dağıtım |
| **14. Hafta** Uluslar arası Pazarlama |
| **Ölçme ve Değerlendirme** | Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Kısa Sınav ve 1 (bir) Yarıyıl Sonu Sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.  **Ara Sınav: (**% 30)  **Kısa Sınav: (**% 20)  **Yarıyıl Sonu Sınavı: (**% 50)  **Ara Sınav Tarih ve Saati:** Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde  **Kısa Sınav Tarih ve Saati**: 24 Ekim 2019 (Ders Saatinde) |
| **Kaynaklar** | TEKİN Vasfi (2014). *Pazarlama İlkeleri*. Seçkin Yayınları.  ÖNCE Asım (2013), *Pazarlamanın Temelleri*, Nobel Yayınları, Ankara. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | | **PÇ4** | **PÇ5** | | **PÇ6** | **PÇ7** | | **PÇ8** | **PÇ9** | | **PÇ10** |
| **ÖÇ1** | 5 | |  | 4 | |  | 4 | | 4 |  | | 5 | 5 | | 5 |
| **ÖÇ2** | 5 | |  | 4 | |  | 4 | | 4 |  | | 5 | 5 | | 5 |
| **ÖÇ3** | 5 | |  | 4 | | 4 | 5 | | 4 |  | | 5 | 5 | | 5 |
| **ÖÇ4** | 5 | |  | 4 | |  |  | | 4 |  | | 5 | 5 | | 5 |
| **ÖÇ5** | 5 | |  | 4 | |  |  | | 4 |  | | 5 | 5 | | 5 |
| **ÖÇ6** | 5 | |  | 4 | |  |  | | 4 |  | | 5 | 5 | | 5 |
| **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** |
| **Pazarlama İlkeleri** | 5 |  | 4 | 4 | 4 | 4 |  | 5 | 5 | 5 |