

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Pazarlama İlkeleri	1805310	III	2+1	3	3
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Zorunlu				
Dersin Türü					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
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	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 				
Dersin İçeriği	Pazarlamanın temel kavramları, Pazarlamanın İşlevleri ve Pazarlama Sistemleri, Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları, Hedef Pazar, Tüketici Davranışları, Ürün ve Hizmet, Ürün Kararları, Fiyat ve Fiyatlandırma, Fiyatlandırma Stratejileri Yöntemleri Taktikleri Politikaları, Dağıtım ve Dağıtım Kanalları, Dağıtım Kanallarında Yer Alan Kurumlar Fiziksel Dağıtım, Tutundurma Bileşimi, Uluslar arası Pazarlama.				
Haftalar	Konular				
1	Pazarlamanın temel kavramları				
2	Pazarlamanın İşlevleri ve Pazarlama Sistemleri				
3	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları				
4	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları				
5	Hedef Pazar				
6	Tüketici Davranışları				
7	Ara Sınav				
8	Ürün ve Hizmet				
9	Ürün Kararları				
10	Fiyat ve Fiyatlandırma				
11	Fiyatlandırma Stratejileri Yöntemleri Taktikleri Politikaları				
12	Dağıtım ve Dağıtım Kanalları				
13	Dağıtım Kanallarında Yer Alan Kurumlar Fiziksel Dağıtım				
14	Uluslar arası Pazarlama				
Genel Yeterlilikler					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pazarlamanın temel kavramlarını açıklar. 2. Pazarlama bilgi sistemini bilir. 3. Tüketici davranışlarını bilir. 					
Kaynaklar					
Vasfi Nadir Tekin, (2015). <i>Pazarlama İlkeleri</i> , Seçkin Yayınları, Ankara.					
Değerlendirme Sistemi					
Ara Sınav: %40					
Final: %60					
Bütünleme:					

