|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Pazarlama İlkeleri |
| **Dersin Kredisi** | 3 (3 Saat Teorik) |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr. Gör. Handan YİLMAZ AKTAŞ |
| **Dersin AKTS’si** | 3 |
| **Dersin Gün ve Saati** | Birim web sayfasında ilan edilecektir. |
| **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** | Uzaktan Eğitim. 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 **(Uzaktan Eğitim)** |
| **2. Hafta** Pazarlamanın İşlevleri ve Pazarlama Sistemleri **(Uzaktan Eğitim)** |
| **3. Hafta** Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları **(Uzaktan Eğitim)** |
| **4. Hafta** Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları **(Uzaktan Eğitim)** |
| **5. Hafta** Pazarlamanın Çevresi **(Uzaktan Eğitim)** |
| **6. Hafta** Tüketici Davranışları **(Uzaktan Eğitim)** |
| **7. Hafta** Endüstriyel Pazarlar **(Uzaktan Eğitim)** |
| **8. Hafta** Ürün ve Hizmet **(Uzaktan Eğitim)** |
| **9. Hafta** Ürün Kararları **(Uzaktan Eğitim)** |
| **10. Hafta** Fiyat ve Fiyatlandırma **(Uzaktan Eğitim)** |
| **11. Hafta** Fiyatlandırma Stratejileri Yöntemleri Taktikleri Politikaları **(Uzaktan Eğitim)** |
| **12. Hafta** Dağıtım ve Dağıtım Kanalları **(Uzaktan Eğitim)** |
| **13. Hafta** Dağıtım Kanallarında Yer Alan Kurumlar Fiziksel Dağıtım **(Uzaktan Eğitim)** |
| **14. Hafta** Genel Değerlendirme **(Uzaktan Eğitim)** |
| **Ölçme ve Değerlendirme** | Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarı Yıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Meslek Yüksekokulu Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. |
| **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 |