|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | **Pazarlama İlkeleri** |
| Dersin AKTS'si | 4 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr.Gör. Mehmet DEMİRDÖĞMEZ |
| **Dersin Gün ve Saati** | Pazartesi 09:00-12:00 |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** | Perşembe 15:00-17:00 |
| **İletişim Bilgileri** | mdemirdogmez@harran.edu.tr 414.3183000-2861 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders**  **Hazırlık** | Yüz yüze. 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 | | Bu ders, Pazarlamanın geçirdiği evrelerden hareketle günümüz teknoloji ve küresel pazar ortamına geçmiş stratejileri uyarlamayı ve ileri değişimleri idrak ederek farklılaştırmayı ve tüketiciye uygun stratejileri benimsetmeyi amaçlamaktadır. |
| Dersin Öğrenme Kazanımları | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Pazarlama olgusunu kavrar  2.Pazarlama karması elemanlarının fonksiyonlarını bilir  3.Pazarlama stratejileri geliştirir  4.Müşteri tatmininin sürekliliğinin sağlanması için uygulanması gereken adımları kavrar  5.Pazar bilgisini öğreterek, analitik düşüncenin önemini kavratmak ve analitik düşünceye yönlendirir  6. Pazarlamanın güncel meseleleri hakkında yorum yapar |
| Dersin İçeriği | | Pazarlama kavramlarını tanıma, Pazar çeşitleri ve çevresel faktörlerini öğrenme, Pazarlama Karması unsurları olan 4p Stratejilerini anlama, değişen Pazar ortamlarının tüketici davranışlarını anlama ve yeniliklerin pazarlama faaliyetlerine etkisini anlamadır. |
| **Haftalar** | **Konular** | |
| 1 | Pazarlama Kavramı, Pazar ort Rekabet yönetimi, Stratejik planlama ve Pazarlama rolü amında tüketici ihtiyaçları | |
| 2 | Pazarlama Çevresi Mikro ve Makro Bakış | |
| 3 | Pazarlama karması elemanları ve yönetimi 4P | |
| 4 | Ürün,Ürün Yaşam Eğrisi Politikaları, Hizmet ve Markalaşma Stratejisi | |
| 5 | Fiyatlama Stratejisi ve Türleri | |
| 6 | **Kısa sınav +** Dağıtım Kanalı Politikaları | |
| 7 | Dağıtım Kanalı Politikaları | |
| 8 | Bütünleşik Pazarlama İletişimi tutundurma faaliyetleri | |
| 9 | Reklam, Doğrudan Satış, Pazarlama Halkla İlişkileri, Satış Geliştirme, Kişisel Satış vs. ve İnteraktif Mecraların Kullanımı | |
| 10 | Pazarlama Stratejisi- Bölümle, Hedefleme, | |
| 11 | Konumlandırma, Pazarlama Araştırması | |
| 12 | Rekabet yönetimi, Stratejik planlama ve Pazarlama rolü | |
| 13 | Rekabet yönetimi, Stratejik planlama ve Pazarlama rolü | |
| 14 | Pazarlama mevzuatı | |
| 15 | Genel Tekrar | |
| **Genel yeterlilikler** | | |
| 1. Öğrenciler bu dersin ana konularını anlar ve günlük ve iş hayatı alanı uygulamalarında kullanır  2. Alanındaki kanuni düzenlemeler ve mesleki standartları bilir. | | |
| **Kaynaklar** | | |
| İslamoğlu, A., H.(2006). *Pazarlama Yönetimi*, Beta Yayınevi .  Mucuk, İ. (2001). *Pazarlama İlkeleri,* İstanbul: Türkmen Kitapevi, 13.Baskı. | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | |
| **Ara sınav:** % 40  **Kısa Sınav : %10**  **Final:**% 50  **Ara Sınav Tarih ve Saati**: 23.03.2020-03.04.2020 tarihleri arasında birim tarafından ilan edilecek gün ve saatte  **Kısa Sınav Tarih ve Saati**: 09-13.03.2020 (Ders Saatinde) | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 |