**DERS İZLENCESİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Pazarlama İlkeleri |
| **Dersin Kredisi** | 3 (Teori= 3 + Uygulama=0) |
| **Dersin AKTS'si** | 4 |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr.Gör. Mehmet DEMİRDÖĞMEZ |
| **Dersin Gün ve Saati** | Bölüm/Program web sayfası üzerinden ilan edilecektir. |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** | Cuma 13:10-14:00 |
| **İletişim Bilgileri** | mdemirdogmez@harran.edu.tr 414.3183000-……. |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders****Hazırlık** | Yüz yüze eğitimle, konu anlatımı ve uygulama.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** | Tüketici istek ve ihtiyaçlarının karşılanmasında aktif rol oynayan pazarlamanın tüm yönleriyle incelenip ihtiyaçların tatmininde uygulanması gerekli olan stratejilerin öğretilmesi hedeflenmektedir. |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | 1. Pazarlamanın temel teorik kavramlarını bilir. 2. Pazarlamanın insan ve iş hayatındaki önemini bilir. 3. İhtiyaçların tatmininde gerekli stratejileri uygulama becerisine sahip olur. 4. Müşteri tatmini ve müşteri mutluluğunun sağlanmasını bilir. 5. Pazar bilgisini öğrenerek analitik düşüncenin önemini bilir. 6. Pazarlamanın güncel meseleleri hakkında yorum yapar |
| **Haftalık Ders Konuları** | **1.Hafta:** Pazarlamanın konusu, kapsamı, gelişimi **(Yüz yüze Eğitim)****2. Hafta:** Pazarlama çevresi. Stratejik planlama ve pazarlamanın rolü**(Yüz yüze Eğitim)****3. Hafta:** Pazarlama araştırması ve bilgi sistemi**(Yüz yüze Eğitim)****4. Hafta:** Tüketici pazarı ve tüketici davranışı**(Yüz yüze Eğitim)****5. Hafta:** Endüstriyel pazarlar ve uluslararası pazarlar**(Yüz yüze Eğitim)****6. Hafta:** Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve satış tahmini**(Yüz yüze Eğitim)****7. Hafta:** Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve satış tahmini**(Yüz yüze Eğitim)****8. Hafta:** Mamul**(Yüz yüze Eğitim)** **9. Hafta:** Fiyat **(Yüz yüze Eğitim)****10. Hafta:** Tutundurma **(Yüz yüze Eğitim)****11. Hafta:** Kişisel satış ve satış geliştirme**(Yüz yüze Eğitim)** **12. Hafta:** Reklam ve halkla ilişkiler **(Yüz yüze Eğitim)****13. Hafta:** İnternette pazarlama **(Yüz yüze Eğitim)****14. Hafta:** Doğrudan pazarlama **(Yüz yüze Eğitim)****15. Hafta:** Dağıtım**(Yüz yüze Eğitim)** |
| **Ölçme-Değerlendirme** | 1 Ara Sınav: %40 1 Yarıyıl Sonu Sınavı: %60 Sınav tarihleri Birim yönetim kurulu tarafından belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Kaynaklar** | Mucuk, İ. (2001). Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitapevi, 13.Baskı, İstanbul.İslamoğlu, A. H. (2006). Pazarlama Yönetimi, Beta yayınevi, İstanbul. |

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