|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Uluslararası Pazarlama  |
| **Dersin AKTS’si** | 2 |
| **Dersin Yürütücüsü**  | Öğr. Gör. Metin ARSLAN |
| **Dersi Gün ve Saati** | Salı 10:10-12:00 |
| **Dersin Görüşme Gün ve Saatleri** | Çarşamba 10:10-12:00 |
| **İletişim Bilgileri** | metinarslan@harran.edu.tr 04143183000 - 2873 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık** | Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-cevap, 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** | Global pazarların yapısına göre müşteri, işletme beklentilerini ve uluslararası pazarlarda işletme satış strateji ve politikalarına göre müşterileri belirleyebilme, uluslararası pazarlarda işletme hedef ve stratejilerine göre pazarlama faaliyetlerini planlama ve pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olacak bilgilerin verilmesi hedeflenmektedir. |
| **Dersin Öğrenme Çıktılar** | **Bu dersin sonunda öğrenci;**1. Global pazarlama ve ilgili kavramları bilir.2. Global ticaret bloklarını ve global ticareti teşvik eden kuruluşları tanır. 3. Global pazarlama faaliyetlerini bilir.4. Global pazarlarda satış faaliyetlerini uygulamak yeterliklerine sahiptir. 5. Global pazarlar için ürün stratejilerini bilir. 6. Global pazarlarda ürün tanıtma ve global mesleki sorumlulukları kavrar. |
| **Haftalar** | **Konular** |
| **1** | Global pazarlama ve ilgili kavramlar |
| **2** | Global Pazar çevresi ve değişkenleri |
| **3** | Global ticaret blokları |
| **4** | Global ticareti teşvik eden kuruluşlar |
| **5** | Global Pazar araştırmaları |
| **6** | Global pazarlara giriş stratejileri |
| **7** | Ara Sınav |
| **8** | Global pazarlar için ürün stratejileri |
| **9** | Global pazarlarda ürün fiyatlama |
| **10** | Global pazarlamada dağıtım |
| **11** | Global pazarlarda tutundurma |
| **12** | Global pazarlamada odaklanma stratejisiKısa Sınav |
| **13** | Global ihracat işlemleri |
| **14** | Global pazarlarda ürün tanıtma ve global mesleki sorumluluklar |
| **Ölçme- Değerlendirme** | Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav: 30 % Kısa Sınav: 20% (Ödeve ve ders devamına dayalı)Yarıyıl Sonu Sınav: 50% Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 03.12.2019 (Ders Saatinde) |
| **Kaynaklar** | Arslan, M. (2019). *Global Pazarlama,* Birecik: <http://birecik.harran.edu.tr/tr/ogrenci/acik-kaynak-ders-notu/>Karafakıoğlu, M. (1990). *Uluslararası Pazarlama Yönetimi,* İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yay. |

**DERS İZLENCESİ**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PÇ13** | **PÇ14** | **PÇ15** |
| **ÖÇ1** | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 |
| **ÖÇ3** | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 |
| **ÖÇ4** | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| **ÖÇ5** | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 |
| **ÖÇ6** | 4 | 3 | 2 | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 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** | **PÇ11** | **PÇ12** | **PY13** | **PY14** | **PY15** |
| Uluslararası Pazarlama | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |