

DERSİN ADI		KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Global Pazarlama		1213411	IV	2+0	2	3
Ön Koşul Dersler						
Dersin Dili	Türkçe					
Dersin Seviyesi	Ön Lisans					
Dersin Türü	Seçmeli					
Dersin Koordinatörü						
Dersi Verenler						
Dersin Yardımcıları						
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 Kazanımları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Global pazarlama ve ilgili kavramları bilir.</li> <li>2. Global ticaret bloklarını ve global ticareti teşvik eden kuruluşları tanıır.</li> <li>3. Global pazarlama faaliyetlerini bilir.</li> <li>4. Global pazarlarda satış faaliyetlerini uygulamak yeterliklerine sahip olur.</li> <li>5. Global pazarlar için ürün stratejilerini bilir.</li> <li>6. Global pazarlarda ürün tanıtma ve global mesleki sorumlulukları kavrar.</li> </ol>					
Dersin İçeriği	Globalleşme, global pazar çevresi, yeni ürün geliştirme, global pazarlara giriş stratejileri, fiyatlandırma, tutundurma, tutundurma, dağıtım					
<b>Haftalar</b>	<b>Konular</b>					
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 stratejisi					
13	Global ihracat işlemleri					
14	Global pazarlarda ürün tanıtma ve global mesleki sorumluluklar					
<b>Genel Yeterlilikler</b>						
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Globalleşme, global pazar çevresi konusunda bilgi sahibi olur.</li> <li>2. Dış ticaret ve pazarlama ayrımını yapma becerisine sahip olur.</li> <li>3. Yeni ürün geliştirme, global pazarlara giriş stratejileri, fiyatlandırma, tutundurma, tutundurma, dağıtım ve global yeni stratejiler geliştirme konusunda çıkarsamalar yapabilir ve yorumlayabilir.</li> </ol>						
<b>Kaynaklar</b>						
Arslan, M. (2017). <i>Global Pazarlama</i> , Yayımlanmamış Ders Notları, Birecik.						
Karafakıoğlu, M. (1990). <i>Uluslararası Pazarlama Yönetimi</i> , İstanbul Üniversitesi Yay, İstanbul.						
<b>Değerlendirme Sistemi</b>						
Ara Sınav: % 40						
Final: % 60						
Bütünleme: % 60						

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	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Global Pazarlama	4	4	3	3	4	4	5	4	3	4	4	3	4	4	4