

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Pazarlama İlkeleri	1210108	I	2+0	2	6
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu ders ile Konaklama, Seyahat ve Yiyecek içecek işletmeleri için Pazarlama ilkelerini yorumlayabilme ve genel pazarlama uygulamalarını gerçekleştirebilme bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. İşletmenin pazarlama anlayışının gelişimine katkıda bulunur, 2. Pazarlama çevresini analiz eder, 3. Pazarı bölümlere hedef pazarın seçimine katkıda bulunur, 4. Ürün kararlarına yardımcı olacak fikirler oluşturur, 5. Fiyatlama stratejilerinin oluşumuna katkı sağlar, 6. İlgili birimlere pazarlama kanallarına ilişkin bilgi sağlar. 				
Dersin İçeriği	Pazarlama kavramı, pazar ve pazar çevresi, pazar bölümlere, konumlandırma ve hedef pazar seçimi, pazarlama yönetimi, stratejik pazarlama planlaması, tüketici davranışları, pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması, ürün ve ürün yönetimi, fiyat, dağıtım, tutundurma, elektronik pazarlama, küresel pazarlama, hizmet pazarlaması, pazarlama etiği				
Haftalar	Konular				
1	Pazarlama Kavramı				
2	Pazar ve Pazar Çevresi				
3	Pazar Bölümlere, Konumlandırma ve Hedef Pazar Seçimi				
4	Pazarlama Yönetimi, Stratejik Pazarlama Planlaması				
5	Tüketici Davranışları				
6	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması				
7	Ara Sınav				
8	Ürün ve Ürün Yönetimi				
9	Fiyat				
10	Dağıtım				
11	Tutundurma				
12	Elektronik Pazarlama				
13	Küresel Pazarlama				
14	Hizmet Pazarlaması				
Genel Yeterlilikler					
Genel olarak pazarlamayı, turizm pazarlamasını, turizm pazarlama kavramı elemanlarını ve turizm pazarlama politikalarını açıklar.					
Kaynaklar					
Mucuk, İ. (2010). <i>Pazarlama İlkeleri</i> , Türkmen Kitabevi.					
Nakip M., İnci V., & Gülmez, M. (2012). <i>Güncel Pazarlama Yönetimi</i> , Detay Yayıncılık, Ankara					
Değerlendirme Sistemi: Ara sınav(% 40), Final ve 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	5	5	2	3	5	4	3	2	3	2	2	4	4	3	2
ÖÇ2	5	4	2	3	5	4	3	2	2	2	2	3	4	3	2
ÖÇ3	5	4	2	3	5	4	3	1	2	2	2	4	4	3	2
ÖÇ4	4	4	2	3	5	3	3	2	2	2	2	3	4	3	2
ÖÇ5	5	4	2	3	5	4	3	2	2	2	2	4	4	3	2
ÖÇ6	5	4	2	3	5	4	3	2	2	2	2	3	4	3	2
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 ÇokDüşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 ÇokYüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Pazarlama İlkeleri	5	4	2	3	5	4	3	2	2	2	4	4	4	3	2