

## GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

|   |  |   |
|---|--|---|
| Ders Adı / Course Name  | MARKETING / MARKETING  |   |
| Ders Kodu / Course Code   | GID414   |   |
| Ders Türü / Course Type   |  |   |
| Ders Seviyesi / Course Level  | First Cycle / First Cycle  |   |
| Ders Akts Kredi / ECTS  | 3.00   |   |
| Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)              | 2.00   |   |
| Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)                        | 0.00   |   |
| Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)                    | 0.00   |   |
| Dersin Verildiği Yıl / Year   | 4  |   |
| Öğretim Sistemi / Teaching System   | Face to Face / Face to Face  |   |
| Eğitim Dili / Education Language  | English / English  |   |
| Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses                                   | Bir ekonomi dersi almış olmaları önerilir.   | Any elementary economics course is recommended.   |
| Amacı / Purpose   | Gıda Mühendisleri için gerekli pazarlama ve pazarlamaya ilişkin konuların öğretilmesi amaçlanmaktadır.<br>Dersin içeriği mezunların gereksinim duyduklarını belirttikleri konulardan oluşmaktadır.         | This course provides the opportunity to learn and practice food marketing and related subjects. |
| İçeriği / Content   | Pazarlamanın ne olduğu ve ekonomideki önemi belirtilip önce temel teorik bilgiler üzerinde durulmaktadır. Daha sonra gıda maddeleri pazarlamasına ilişkin yasal ve uluslararası kurallar ele alınmaktadır. | Introduction to marketing, principles of marketing, concentrated in food marketing.             |
| Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations                        | Yok  | None  |
| Staj Durumu / Internship Status   | Yok  | None  |
| Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading | Kotler, P., Armstrong, G., 1991, Principles of Marketing, Prentice_Hall International Editions. ICC, Incoterms 2000.<br>Any introduction to marketing text book.   |   |
| Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)                                |  |   |

## ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

|   |   |  |
|---|---|--|
| 1 | Pazarlamanın ne olduğu ve önemi.                                |  |
| 2 | Pazarlama yönetimi yaklaşımları.                                |  |
| 3 | Firmaların misyon ve vizyonlarının hazırlanması.                |  |
| 4 | Pazarlama karmasının 4P'si.                                     |  |
| 5 | Bir gıda maddesi etiketinin hazırlanması.                       |  |
| 6 | INCOTERMS (Dışticarete ödeme şekilleri ve kullanılan belgeler). |  |

## HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

| Hafta / Week |  |          |     |  |                           |
|--------------|--|----------|-----|--|---------------------------|
| 1            | Teorik Dersler / Theoretical                     | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Pazarlamanın tanımı ve ekonomideki önemi.        |          |     |  |                           |
|              |  |          |     |  |                           |
| 2            | Teorik Dersler / Theoretical                     | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Pazarlama Yönetimi Filozofileri.                 |          |     |  |                           |
|              |  |          |     |  |                           |
| 3            | Teorik Dersler / Theoretical                     | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Pazarlama kavramı'nın gelişimi.                  |          |     |  |                           |
|              |  |          |     |  |                           |
| 4            | Teorik Dersler / Theoretical                     | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Stratejik planlamadaki aşamalar.                 |          |     |  |                           |
|              |  |          |     |  |                           |
| 5            | Teorik Dersler / Theoretical                     | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Firmaların misyon ve vizyonlarının hazırlanması. |          |     |  |                           |
|              |  |          |     |  |                           |

|    | Teorik Dersler / Theoretical  | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|----|---|----------|-----|--|---------------------------|
| 6  | Pazarlama karmasının 4 P'si.  |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 7  | Başlıca ürün karması stratejileri.  |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 8  | Ürünün yaşam eğrisi.  |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 9  | Just-in-time (JIT) üretim ve envanter kontrolü.   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 10 | Pazarlama faaliyetlerinin denetlenmesi: genel olarak değerlendirilmesi ve yanlış yönlendirilmiş pazarlama çabaları. |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 11 | Bir gıda maddesi etiketinin hazırlanması.   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |

|    | Teorik Dersler / Theoretical                          | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|----|---|----------|-----|--|---------------------------|
| 12 | MMNM ve barkod.                                       |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 13 | INCOTERMS (Dış ticarete ödeme şekilleri)              |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 14 | INCOTERMS (İhracatta kullanılan belgeler).            |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 15 | İyi anlaşılmayan veya arzu edilen kısımların tekrarı. |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
| 16 |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |
|    |   |          |     |  |                           |

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

| Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities | Sayı / Number | Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%) |
|---|---------------|--|
| Ara Sınav / Midterm Examination                                     | 1             | 100  |
| Toplam / Total:   | 1             | 100  |
| Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):     |               | 40   |

  

| Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities | Sayı / Number | Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%) |
|---|---------------|--|
| Final Sınavı / Final Examination  | 1             | 100  |
| Toplam / Total:   | 1             | 100  |
| Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):             |               | 60   |

  

|   |     |
|---|-----|
| Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade: | 100 |
| Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:   |     |

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

| Etkinlikler / Workloads                              | Sayı / Number | Süresi (Saat) / Duration (Hours) | Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour) |
|--|---------------|----------------------------------|--|
| Ara Sınav / Midterm Examination                      | 1             | 30.00                            | 30.00  |
| Final Sınavı / Final Examination                     | 1             | 30.00                            | 30.00  |
| Proje Tasarımı /Yönetimi / Project Design/Management | 1             | 10.00                            | 10.00  |
| Toplam / Total:                                      | 3             | 70.00                            | 70.00  |

Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 70.00/30.00 = 2.33 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 70.00 / 30.00 = 2.33 ~

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

| Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes                               | Program Çıktıları / Program Outcomes |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
|---|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
|   | 1.1.1                                | 1.1.2 | 1.1.3 | 1.1.4 | 1.1.5 | 1.1.6 | 1.1.7 | 1.1.8 | 1.1.9 | 1.1.1 | 1.1.1 | 1.1.1 | 1.1.1 | 1.1.1 | 1.1.1 | 1.1.1 |  |
| 1.Pazarlamanın ne olduğu ve önemi. /                                |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 2.Pazarlama yönetimi yaklaşımları. /                                |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 3.Firmaların misyon ve vizyonlarının hazırlanması. /                |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 4.Pazarlama karmasının 4P'si. /                                     |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 5.Bir gıda maddesi etiketinin hazırlanması. /                       |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |
| 6.INCOTERMS (Dışticarete ödeme şekilleri ve kullanılan belgeler). / |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |  |

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high