

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	MARKETING ASPECTS OF MUSHROOM / MARKETING ASPECTS OF MUSHROOM	
Ders Kodu / Course Code	9005002012022	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Short Cycle / Short Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	4.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	1.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Face to Face / Face to Face	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Üretimi yapılmış olan kültür mantarlarının hasat öncesi ve hasat sonrası ürünün muhafazasında etkili olan faktörleri tanımlayarak, hasat sonrası kayıpları en aza indirmek, aynı zamanda ürünün kalite yönetim sistemleri çerçevesinde paketlenmesinden tüketiciye ulaşana kadarki aşamalarda farklı değerlendirme şekillerini, teorik ve uygulamalı olarak vermektir.	to explain the post harvest storage factors of mushrooms, to minimize the losses post harvest and quality management system
İçeriği / Content	Bu derste, pazarlamanın anlamı, pazarlamada ortaya çıkan değişimler, pazarlamanın diğer birimlerle olan ilişkisi, pazarlamada rol oynayan faktörler, pazarlama hizmetleri, mantarın değerlendirme ve tüketim şekilleri, kaliteli bir mantarda aranan özellikler, hasat sonrası mantarlarda meydana gelebilecek kayıplar ve bunların önlenme yolları ve kalite sistemleri içerisinde bu uygulamaların yapılabilmesi teorik ve uygulamalı olarak verilmektedir.	the main of marketing, the changes in marketing, relationship with other departments of marketing, factors playing a role in marketing, marketing services, assessment and consumption methods of mushroom, standard characteristics the mushroom, post-harvest losses that may occur in mushroom and to prevent ways of this.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None

Kitap / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Boztok, K., 1980. Mantar Üretim Tekniği. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları, No: 489, Ege Üni. Basımevi, 168 s, Bornova, İzmir. Erkel, İ., 2000. Kültür mantarı yetiştiriciliği, Kocaelik yayınevi II. Baskı, İstanbul. Flegg, P.B. and Wood, D.A., 1985. Growing and fruiting, The Biology and Technology of the Cultivated Mushroom,141-178. Günay, A., 1995. Mantar Yetiştiriciliği, İlke kitabevi yayınları, yayın no: 22, Ankara Günay, A., Güler, A., Eren, E., 2009. Mantar Yetiştiriciliği, (Basım aşamasında) Oei, P.,2003. Mushroom Cultivation. Appropriate technology for mushroom growers, IBBN 90-5782-137-0, The Netherlands. Van Griensven, L.J.L.D., 1998. The cultivation of mushrooms, ISBN 0 9513959 0 4. Chang, S.T. and Miles, P.G.,2004. Mushrooms, Cultivation, Nutritional Value, Medicinal Effect and Environmental Impact. Second Edition,ISBN 0-8493-1043-1. Corporate Blvd., Boca Raton, Florida, by CRC Press LLC, USA	Boztok, K., 1980. Mantar Üretim Tekniği. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları, No: 489, Ege Üni. Basımevi, 168 s, Bornova, İzmir. Erkel, İ., 2000. Kültür mantarı yetiştiriciliği, Kocaelik yayınevi II. Baskı, İstanbul. Flegg, P.B. and Wood, D.A., 1985. Growing and fruiting, The Biology and Technology of the Cultivated Mushroom,141-178. Günay, A., 1995. Mantar Yetiştiriciliği, İlke kitabevi yayınları, yayın no: 22, Ankara Günay, A., Güler, A., Eren, E., 2009. Mantar Yetiştiriciliği, (Basım aşamasında) Oei, P.,2003. Mushroom Cultivation. Appropriate technology for mushroom growers, IBBN 90-5782-137-0, The Netherlands. Van Griensven, L.J.L.D., 1998. The cultivation of mushrooms, ISBN 0 9513959 0 4. Chang, S.T. and Miles, P.G.,2004. Mushrooms, Cultivation, Nutritional Value, Medicinal Effect and Environmental Impact. Second Edition,ISBN 0-8493-1043-1. Corporate Blvd., Boca Raton, Florida, by CRC Press LLC, USA
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr.Gör. Fatma MOROĞLU	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Pazarlama ve pazarlamada etkili olan faktörlerin tanımlanması	to determine what factors are effective in marketing
2	Mantarın pazara hazırlanması, pazarlama hizmetlerinin belirlenmesi ve doğru uygulanabilmesi	Preparing to marketing of the mushroom, Determination of marketing services, the correct application
3	Mantarların değerlendirme ve tüketim şekillerinin belirlenmesi ve kalite yönetim sistemleri içerisinde uygulanması	evaluation and consumption shape of mushroom and application of quality management systems
4	Hasat sonrası meydana gelen kayıpların tanımlanması ve bu kayıpların önlenme yollarının sağlanması	identification of post-harvest losses in mushroom rooms and prevention of such losses
5	Kalite kavramı, kalite yönetim sistemi, standart kavramlarının algılanması	Quality concept, quality management system, perception of the standard concepts

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ders hakkında genel bilgi ve pazarlama kavramı	Laboratuvar			
	General information about the course and the marketing concept	Lab			
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlamada ortaya çıkan değişimler	Laboratuvar			
	Occurring changes in marketing	Lab			
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlamanın diğer birimlerle ilişkisiPazarlamanın diğer birimlerle ilişkisi	Laboratuvar			
	Relationship with other departments of marketing	Lab			
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlamada rol oynayan faktörler	Laboratuvar			
	Factors playing a role in marketing	Lab			
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Mantar pazarlamasında pazarlama hizmetleri	Laboratuvar			
	Marketing services in mushrooms marketing	Lab			

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Mantarın toplanması, işlenmesi ve nakledilmesi	Laboratuvar			
	Harvesting, processing and transport of mushrooms	Lab			
7	Mantarın değerlendirme ve tüketim şekilleri	Laboratuvar			
	Evaluation and consumption forms of mushrooms	Lab			
8	Vize Sınavı				
	Mid-term exam				
9	Değerlendirme ve tüketim şekillerine göre mantarlarda aranacak özellikler	Laboratuvar			
	According to ecaluation and consumption forms search fetures in the mushrooms	Lab			
10	Hasat öncesi mantarları etkileyen faktörler	Laboratuvar			
	Factors affecting the pre-harvest mushrooms	Lab			
11	Mantarlarda hasat yöntemleri	Laboratuvar			
	harvesting methods on the mushrooms	Lab			

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	Hasat sonrası meydana gelen kayıplar ve önleme yolları	Laboratuvar			
	Occurring in the post-harvest losses and ways of prevention	Lab			
13	Mantarların paketlenmesi	Laboratuvar			
	packaging of the mushroom	Lab			
14	Kalite, kalite yönetim sistemi, sertifikasyon ve standart kavramları	Laboratuvar			
	concepts of quality, quality management system certification and the standard	Lab			
15	Kalite yönetim sistemlerinde belgelendirme	Laboratuvar			
	Certification on the quality management systems	Lab			
16	Final Sınavı				
	Final exam				

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	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Uygulama/Pratik / Practice	14	1.00	14.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	2.00	28.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	10.00	10.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	15.00	15.00
Toplam / Total:	46	33.00	111.00

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.Pazarlama ve pazarlamada etkili olan faktörlerin tanımlanması / to determine what factors are effective in marketing												5
2.Mantarın pazara hazırlanması, pazarlama hizmetlerinin belirlenmesi ve doğru uygulanabilmesi / Preparing to marketing of the mushroom, Determination of marketing services, the correct application												5
3.Mantarların değerlendirme ve tüketim şekillerinin belirlenmesi ve kalite yönetim sistemleri içerisinde uygulanması / evaluation and consumption shape of mushroom and application of quality management systems				3	4		5					5
4.Hasat sonrası meydana gelen kayıpların tanımlanması ve bu kayıpların önlenme yollarının sağlanması / identification of post-harvest losses in mushroom rooms and prevention of such losses				3		4	5					5
5.Kalite kavramı, kalite yönetim sistemi, standart kavramlarının algılanması / Quality concept, quality management system, perception of the standard concepts					4							5

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