

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	MARKETING / MARKETING	
Ders Kodu / Course Code	MAK404	
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	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı öğrencilere pazarlamanın temel prensiplerini sunmak, pazar ve pazar çevresi kavramını geliştirmek olacaktır. Bu amaca ulaşmada öğrencilerin pazarlama karmasının 4 P'sini, hedef pazarlar, pazar dilimlenmesi ve tüketici satın alma davranışları konularında bilgilendirme ile ulaşılabılır.	The aim of this course to provide students the basic principles of marketing and develop the concept of market and its environment. The students achieve this goal by learning the target markets, market segmentation and behaviours of consumers when buying.
İçeriği / Content	Pazarlamanın temelleri, küreselleşme, pazarlama karması, ürün, fiyat, yer ve pazarlama iletişimi kavramları, müşteri ilişkileri yönetimi, uluslar arası pazarlama kavramlarının incelenmesi	Basics of marketing, globalization, product, cost, place and marketing communications concepts, managing consumer relations, marketing between the countries
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitap / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri (2006), Türkmen Kitabevi, 14. Basım, İstanbul, 2003. Solomon M. R., Marketing: Real People-Real Choices, Prentice Hall, 2007	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri (2006), Türkmen Kitabevi, 14. Basım, İstanbul, 2003. Solomon M. R., Marketing: Real People-Real Choices, Prentice Hall, 2007
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)		

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Pazarlama kavramının tanımlanabilmesi, fonksiyonları gibi pazarlamaya ilişkin temel nitelikteki konuları günlük hayatta ayırt edebilme: Öğrenciler pazarlama kavramlarını kullanarak günlük hayatta karşılaştıkları ilgili olayları analiz becerisi elde ederler.	
2	İşletme başarısına yönelik olarak pazarlamanın 4P'sini işletme çevresiyle bütünleştirerek kullanabilme ve pazarlama yaklaşımı geliştirebilme: Öğrenciler teorik olarak öğrendiklerini pratikte uygulamaya koyarak işletmenin sürekliliğini salamaya yönelik olarak gerekli uygulamaları gerçekleştirilmesini sağlayacaktır.	
3	Farklı pazarlama araçlarını karşılaştırıp farklılıkları ortaya koyabilmek: Öğrenciler günümüzde değişen müşteri segmentlerine yönelik farklı pazarlama araçlarını nasıl kullanabileceklerini öğreneceklerdir.	
4		
5		

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlamaya Giriş				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Planlaması				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Araştırması				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışı				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Endüstriyel Pazarlama ve Alıcı Davranışı				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Pazar Analizi ve Talep Tahminleme				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ürün Planlama ve Geliştirme				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara sınav				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İşletmelerde Fiyat Politikaları				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Kanalları ve Fiziksel Dağıtım				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tutundurma Kararları				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendecilik ve Toptancılık				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel Satış ve Satış Yönetimi				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Reklam ve Halkla İlişkiler				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Pazarlama				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final Sınavı				

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	2.00	28.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	5.00	5.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	9.00	9.00
Okuma / Reading	8	2.00	16.00
Toplam / Total:	26	20.00	60.00

Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 60.00/30.00 = 2.00 ~ 2.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 60.00 / 30.00 = 2.00 ~ 2.00

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	1.1.1	1.1.1	1.1.1	1.1.1	1.1.1	
1.Pazarlama kavramının tanımlanabilmesi, fonksiyonları gibi pazarlamaya ilişkin temel nitelikteki konuları günlük hayatta ayırt edebilme: Öğrenciler pazarlama kavramlarını kullanarak günlük hayatta karşılaştıkları ilgili olayları analiz becerisi elde ederler. /																	
2.İşletme başarısına yönelik olarak pazarlamanın 4P'sini işletme çevresiyle bütünleştirerek kullanabilme ve pazarlama yaklaşımı geliştirebilme: Öğrenciler teorik olarak öğrendiklerini pratikte uygulamaya koyarak işletmenin sürekliliğini salamaya yönelik olarak gerekli uygulamaları gerçekleştirilmesini sağlayacaktır. /																	
3.Farklı pazarlama araçlarını karşılaştırıp farklılıkları ortaya koyabilmek: Öğrenciler günümüzde değişen müşteri segmentlerine yönelik farklı pazarlama araçlarını nasıl kullanabileceklerini öğreneceklerdir. /																	
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