

GENEL PAZARLAMA

1	Ders Adı:	GENEL PAZARLAMA
2	Ders Kodu:	IIB4004
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	2
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	3
7	Dersin AKTS Kredisi:	3.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	2.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	0.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Prof. Dr. ERKAN ÖZDEMİR
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Doç. Dr. Erkan Özdemir
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	eozeimir@uludag.edu.tr 02242941153
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Pazarlamanın temel kavram ve alt süreçlerinin neler olduğunu göstermek.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	İşletmeler için pazarlamanın önemini kavrayabilme
	2	İşletmelerin karşılaşabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz etme ve bu sorunlara çözümler üretme
	3	Pazarlama uygulamaları için gerekli teknikleri uygulayabilme
	4	Tüketici pazarlarını ve endüstriyel pazarları tanımlayabilme
	5	İşletmelerin hedef pazarlarıyla nasıl iletişim kurabileceklerini kavrama
	6	Pazarlama fonksiyonuyla ilgili sayısal verileri analiz etme ve bu bilgileri yorumlayabilme
	7	Pazarlama bilgilerini etkin bir pazarlama planı oluşturmada kullanabilme
	8	Yeni pazarlama trendlerini kavrayabilme
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Pazarlama kavramı	
2	Tüketici satın alma davranışları	
3	Hedef kitle analizi	
4	Pazar bölümlendirme ve konumlandırma	

5	Ürün geliştirme süreci	
6	Fiyatlama kararları	
7	Dağıtım ve online dağıtım mekanizmaları (Ara sınav)	
8	Reklam ve Tanıtım	
9	Pazarlama Planı geliştirme	
10	Endüstriyel pazarlar	
11	Pazarlama araştırması	
12	Hizmet pazarlaması	
13	Doğrudan pazarlama	
14	Pazarlamada çağdaş yaklaşımlar	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Philip Kotler, Gary Armstrong, Principles of Marketing, Pearson Prentice Hall. Sezer Korkmaz, Zeliha ESER, Ayşe Sevgi Öztürk, F. Bahar IŞIN, Pazarlama Kavramlar-İlkeler-Kararlar, Siyasal yayınları, Jim Blythe, Pazarlama İlkeleri, Bilim Teknik Yayınevi.
----	---	---

23	Değerlendirme	
----	---------------	--

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	40.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	0	0.00
Yıl Sonu Sınavı	1	60.00
Toplam	2	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		

24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU
----	-------------------------------

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yükü (Saat)
Teorik Dersler	14	2.00	28.00
Uygulamalı Dersler	0	0.00	0.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	1.00	14.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlar	1	15.00	15.00
Diğer	1	15.00	15.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20.00	20.00
Toplam İş Yükü			92.00
Toplam İş Yükü / 30 saat			3.07
Dersin AKTS Kredisi			3.00

25	PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRETİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15	PY16
ÖK1	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK2	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK3	0	0	0	0	0	4	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK4	0	0	0	0	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK5	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK6	3	3	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK7	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK8	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			