

REKABET STRATEJİLERİ

1	Ders Adı:	REKABET STRATEJİLERİ
2	Ders Kodu:	PZRZ211
3	Ders Türü:	Zorunlu
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	2
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	3
7	Dersin AKTS Kredisi:	3.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
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:	Öğr. Gör. ÖZLEM ULUÇAY ŞAKAR
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Meslek Yüksekokulları Yönetim Kurullarının görevlendirdiği öğretim elemanları.
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Öğr.Gör. Özlem ŞAKAR ulucay@uludag.edu.tr 02247112781/61731
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Öğrencilerin rekabet stratejileri ve yönetimini iş hayatında başarıyla hayata geçirebilmelerini sağlamaktır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	İşletmenin amaç ve stratejilerine göre rakipleri takip edebilme ve rekabet stratejilerini belirleyip pazarda kullanabilme.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Pazar, Rakip, Rekabet terimlerinin pazarlama kararlarına etkilerini kavrayabilme.
	2	Rekabet stratejilerini kavrayabilme.
	3	İşletmenin amaç ve stratejilerine göre rakipleri takip edebilme ve buna uygun davranabilme.
	4	Rekabet stratejilerini planlayıp pazarda kullanabilme.
	5	Pazarın yapısal özelliklerine göre rekabet üstünlüğünü sağlayabilme.
	6	Rekabet stratejilerini doğru ve gerçekçi tasarlayabilme.
	7	Pazarlama alanındaki gelişmeleri takip edebilme ve bu gelişmeleri kendi rakiplerinde kullanabilme.
	8	Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırabilme.
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Pazarlamaya Bakış	
2	Rakip-Rekabet Kavramı ve Özellikleri	
3	Rekabetin Gerekliliği	

4	Rekabet Stratejileri	
5	Rekabet Stratejilerinde Yeni Gelişmeler.	
6	Rakip Yönetimi.	
7	Rakiplerin Pazardaki Önemi	
8	Rekabetin Pazarlamadaki Önemi	
9	Rekabette Ürün Stratejisi.	
10	Rekabette Fiyat Stratejisi	
11	Rekabette Dağıtım Stratejisi	
12	Rekabette Pazarlama İletişimi Çalışmaları	
13	Rekabette Pazarlama İletişimi Çalışmaları	
14	Marka Kişiliği ile Rakip Farklılığın Yaratılması	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	
----	---	--

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

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALAR	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	10.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	1	30.00
Yıl Sonu Sınavı	1	60.00
Toplam	3	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		Örnek olay incelemesi , Küçük sınav

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

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	3.00	42.00
Uygulamalı Dersler	0	0.00	0.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	2.00	28.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlar	1	10.00	10.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	10.00	10.00
Toplam İş Yüğü			90.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			3.00
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	2	3	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	0	0	0	0

ÖK2	2	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	5	0	0	0	0
ÖK3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	5	4	5	0	0	0	0
ÖK4	1	1	2	3	3	3	3	3	4	5	5	5	0	0	0	0
ÖK5	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	0	0	0	0
ÖK6	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	0	0	0	0
ÖK7	1	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	0	0	0	0
ÖK8	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5	5	5	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			