

PAZARLAMA YÖNETİMİ

1	Ders Adı:	PAZARLAMA YÖNETİMİ
2	Ders Kodu:	PZRS024
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	1
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	2
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:	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:	Pazarlama departmanının işletme içindeki işlevlerini kavrayıp pazarlama departmanı yönetimini sağlamak
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	İş yaşamında pazarlama yönetiminin sorumluluklarını belirleyip uygulayabilme.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	İşletme içinde pazarlama departmanının yapısını ve işlevini açıklayabilme
	2	Pazarlama yönetiminin sorumluluklarını belirleyip uygulayabilme
	3	Stratejik pazarlama planı oluşturabilme
	4	Stratejik pazarlama planını etkin iletişim tekniklerini kullanarak yönetebilme
	5	Pazar bölümlendirmeyi doğru ve gerçekçi tasarlayabilme
	6	Tüm pazarlama karması öğelerinde inovatif olabilme ve inovasyonel çalışmaları yürütebilme
	7	Pazarlama iletişimi çabalarını işletme ve pazar yönlü olarak oluşturup uygulayabilme
	8	Pazarlama alanındaki gelişmeleri takip edebilme ve bu gelişmeleri kendi pazarında kullanabilme
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	PazarlamaAnlayışları - PazarlamayaBakış	
2	PazarlamaYönetimiKapsamıveSorumlulukları	

3	StratejikPazarlamaPlanlaması	
4	PazarBölümlendirme,	
5	Konumlandırma, Farklılaştırma, Odaklanma	
6	PazarlamaStratejileri	
7	ÜrünveÜrünYönetimi,	
8	DerstekrarıveAra Sınav	
9	YeniÜrünGeliştirme	
10	FiyatveFiyatYönetimi	
11	DağıtımSistemiveDağıtımYönetimi	
12	TutundurmaveTutundurmaBileşenleri	
13	PazarlamadaYeniGelişmeler	
14	PazarlamaYönetimiveSosyalSorumluluk	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	1 Bildiğimiz Pazarlamanın Sonu; Sergio Zyman, MediaCat Yayınları 2 Stratejik Pazarlama Planı Nasıl Hazırlanır?; Norton Paley, MediaCat Yayınları 3 A'dan Z'yePazarlama; Philip Kotler, MediaCat Yayınları
----	---	---

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		Örnek olay incelemeleri,Kısa sınav

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

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	2.00	28.00
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	14.00	14.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20.00	20.00
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	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			