

PAZARLAMA YÖNETİMİ

1	Ders Adı:	PAZARLAMA YÖNETİMİ
2	Ders Kodu:	ISL3301 BH
3	Ders Türü:	Zorunlu
4	Ders Seviyesi	Doktora
5	Dersin Verildiği Yıl:	0
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	0
7	Dersin AKTS Kredisi:	5.00
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:	Prof. Dr. ERKAN ÖZDEMİR
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Prof. Dr. Erkan Özdemir Prof. Dr. M. Hakan Altıntaş Prof. Dr. Çağatan Taşkın
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Prof. Dr. Erkan Özdemir E-posta: eozdemir@uludag.edu.tr Telefon: 0224 294 11 53 Adres: Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Görükle, Nilüfer 16059 - Bursa
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Pazarlama yönetimi dersinin temel amacı, öğrencilerin pazarlama kavramının temellerini ve iş dünyasında pazarlamanın oynadığı rolü anlamasını sağlamaktır. Bu amaç doğrultusunda, öğrencilerin 'Pazarlama karması' unsurlarını öğrenmesi ve modern pazarlama uygulamalarının altında yatan stratejileri ve ilkeleri bilmesi amaçlanır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	Bu ders, öğrencilerin mezuniyet sonrası çalışacakları işletme ve kurumlarda müşteri yönlü düşüncelerine ve çalışmalarına önemli katkılar sağlamaktadır.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	İşletmelerin pazar koşulları içerisinde ürün/hizmetlerini nasıl yöneteceklerini kavrayabilme
	2	İşletmelerin sektörlerinde karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz etme ve bu sorunlara çözümler üretme
	3	İşletmelerin nasıl markalaşabileceklerine dair süreci kavrama
	4	İşletmelerin iş çevresini analiz edebilme
	5	Rekabet gücü açısından fiyatlamamanın nasıl kurgulanacağı ve yönetileceğini kavrama
	6	İşletmelerin en etkin pazarlama örgütlemesinin nasıl gerçekleşeceğini kavrama.
	7	Pazarlama sürecinde gerekli etik ilkeleri tanıma ve piyasada ilgili uygulamaların nasıl işlediğini öğrenme
	8	Online pazarlamanın işlevselliğini kavrama.
	9	Müşterinin pazar koşullarında nasıl yönetilebileceğini kavrama

		10	Piyasanın şirket pazarlama süreciyle paralel nasıl izlenmesi gerektiğini öğrenme.
21	Dersin İçeriği:		
Hafta	DERS İÇERİKLERİ		
	Teorik	Uygulama	
1	Rekabet ve Endüstriyel analiz		
2	Bölümlendirme, hedefleme ve konumlandırma		
3	Ürün ve yenilik yönetimi		
4	Marka yönetimi		
5	Fiyat yönetimi		
6	Dağıtım sisteminin yönetimi		
7	Bütünleşik pazarlama iletişimi		
8	Pazarlama stratejileri		
9	Pazarlama organizasyonu		
10	Pazarlama performans yönetimi		
11	Müşteri sermayesi yönetimi		
12	Sosyal medya pazarlaması		
13	E-ticaret yönetimi		
14	Satış yönetimi		
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	İsmet Mucuk, Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitabevi, Tuncer Tokol, Pazarlama, Dora yayınları, Philip Kotler, Kevin Lane Keller, Marketing Management, Pearson Prentice Hall	
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		Ölçme ve değerlendirme için çoktan seçmeli sınavlar kullanılmaktadır.	
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
Arasınaylar	1	30.00	30.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	50.00	50.00
Toplam İş Yüğü			150.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			5.00
Dersin AKTS Kredisi			5.00

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	4	4	1	1	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK2	3	5	4	1	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK3	1	1	4	5	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK4	1	1	4	1	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK5	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK6	5	1	4	1	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK7	1	1	5	1	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK8	1	3	3	4	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK9	1	3	3	4	1	1	1	5	1	1	1	0	0	0	0	0
ÖK10	4	4	1	1	1	1	1	5	1	1	1	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			