

PAZARLAMA BİLGİ SİSTEMLERİ

1	Ders Adı:	PAZARLAMA BİLGİ SİSTEMLERİ
2	Ders Kodu:	IIS4209
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	4
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	7
7	Dersin AKTS Kredisi:	6.00
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:	
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üyesi FİLİZ EREN BÖLÜKTEPE
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Dr. Öğr. Üyesi F. Eren BÖLÜKTEPE İnegöl İşletme Fakültesi İşletme Bölümü 224 294 26 95 eboluktepe@uludag.edu.tr
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Öğrencilerin elektronik ortamlarda pazarlama teknikleri ve uygulamaları hakkında temel bir bilgi ve duyuşsal özelliklere sahip olmasını sağlamaktır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	Dijital pazarlamanın temellerini öğrenir.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Dijital ortamlarda pazarlamanın yapısını kavrayabilir.
	2	E-pazarlama ve internet teknolojilerinin özelliklerini karşılaştırabilir.
	3	İşletme içinde internet ortamındaki pazarlama süreçleri ile ilgili sorunları belirleyebilir.
	4	Yeni e-pazarlama yöntemleri konusunda alternatif bakış açılarını karşılaştırır.
	5	
	6	
	7	
	8	
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	

Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Karar verme süreç analizi	
2	Karar verme süreci ve bilgi sistemleri	
3	Pazarlama bilgi sistemlerinin özellikleri	
4	Karar verme süreci ve pazarlama bilgi sistemleri	
5	Pazar fırsatları ve analiz yöntemleri	
6	Pazar İzleme süreci	
7	Çevrimiçi Müşteri Davranış Analizi	
8	Segmentasyon ve Hedef Kitle Stratejileri	
9	Ürün ve Fiyat Analizi	
10	Farklılaştırma ve konumlandırma Stratejileri	
11	İnternette Dağıtım	
12	E-Pazarlama İletişim Araçları	
13	E-iş ve Yeni Medya	
14	Türkiye'de e-pazarlama	
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	E-Marketing, 6/E, Judy Strauss, University of Nevada at Reno Raymond Frost, Ohio University (2012). Prentice-Hall. Reichheld, F. (2003). "The one number you need to grow", Harvard Business Review, 81 (Nov.-Dec.): 1-11
23	Değerlendirme	
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI		SAYISI
Ara Sınav		1
Kısa Sınav		0
Ödev		0
Yıl Sonu Sınavı		1
Toplam		2
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		Online test/ Online klasik sınav/ klasik 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)	0	0.00	0.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınaylar	1	60.00	60.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	75.00	75.00
Toplam İş Yüğü			177.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			5.90
Dersin AKTS Kredisi			6.00

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	1	2	2	4	3	3	4	2	3	2	3	0	0	0	0	0
ÖK2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	0	0	0	0	0
ÖK3	3	4	3	3	2	3	2	3	3	4	2	0	0	0	0	0
ÖK4	3	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	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			