

İNTERNETTE PAZARLAMA

1	Ders Adı:	İNTERNETTE PAZARLAMA
2	Ders Kodu:	ISL5314
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Yüksek Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	1
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	2
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:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Prof. Dr. MURAT HAKAN ALTINTAŞ
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Prof. Dr. Hakan Altıntaş Doç. Dr. Erkan ÖZDEMİR Doç. Dr. Çağatan Taşkın
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	mhakan@uludag.edu.tr 02242941066
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	İnternette pazarlama sürecinin bir bütün olarak piyasa koşulları içerisinde nasıl yönetilmesi gerektiğini göstermek ve uygulama bakış açısı sağlamak.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	İnternet üzerine işletmelerin pazar koşulları içerisinde ürün/hizmetlerini nasıl yöneteceklerini kavrayabilme
	2	İşletmelerin online sektörlerde karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz etme ve bu sorunlara çözümler üretme
	3	İşletmelerin internette nasıl markalaşabileceklerine dair süreci kavrama
	4	İşletmelerin iş çevresini analiz edebilme
	5	İnternette rekabet gücü açısından fiyatlamamanın nasıl kurgulanacağı ve yönetileceğini kavrama
	6	İşletmelerin en etkin pazarlama örgütlemesinin nasıl gerçekleşeceğini kavrama.
	7	Müşterinin pazar koşullarında nasıl yönetilebileceğini kavrama
	8	Piyananın şirket pazarlama süreciyle paralel nasıl izlenmesi gerektiğini öğrenme
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama

1	İnternette Pazarlama Kavramı	
2	Pazarlama Çevresi	
3	İnternette Pazarlama Planlaması	
4	Stratejik Pazarlama Planlaması	
5	Online Pazar Payı Stratejileri	
6	Rekabet Stratejileri	
7	Ürün Farklılaştırma	
8	Stratejik Ürün Bölümlendirmesi	
9	İnternette Ürün Stratejileri	
10	İnternette Fiyat Stratejileri	
11	İnternette Dağıtım Stratejileri	
12	İnternette Reklam Stratejileri	
13	İnternette Satış Gücü Stratejileri	
14	İnternette Pazarlama Araştırması Teknikleri	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama Philip Kotler ve Kevin Lane Keller, Marketing Management, 13 th. Ed.
----	---	--

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

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

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	3.00	42.00
Ödevler	2	10.00	20.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlar	0	0.00	0.00
Diğer	1	26.00	26.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	50.00	50.00
Toplam İş Yüğü			180.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			6.00
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	4	4	0	0	0	0	0	5	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK2	3	5	4	0	0	0	0	5	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK3	0	0	4	5	0	0	0	5	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK4	0	0	4	0	0	0	0	5	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK5	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK6	5	0	4	0	0	0	0	5	0	0	0	4	0	0	0	0
ÖK7	0	3	3	4	0	0	0	5	0	0	4	4	0	0	0	0
ÖK8	4	4	0	0	0	0	0	5	0	0	4	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			