

DOĞRUDAN PAZARLAMA

1	Ders Adı:	DOĞRUDAN PAZARLAMA
2	Ders Kodu:	PZRS032
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	2
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	4
7	Dersin AKTS Kredisi:	3.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	1.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	2.00
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. MELİS FİDANCI SEZER
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Doğrudan pazarlama kavramı, gelişimi ve uygulama teknikleri konusunda öğrencileri bilgilendirmektir.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Pazarlama sürecinde doğrudan pazarlamanın yerini ve işlevini kavrayabilme
	2	Doğrudan pazarlama ve veri tabanlı pazarlama ilişkisini kurabilme ve kullanabilme
	3	Doğrudan pazarlama tekniklerini belirleyebilme ve oluşturabilme
	4	Doğrudan pazarlama tekniklerinin tümünü uygun pazarlama stratejisinde uygulayabilme
	5	Doğrudan pazarlamada CRM uygulayabilme
	6	Doğrudan pazarlamada müşteri memnuniyetini sağlayabilme
	7	Doğrudan pazarlamada şikayet yönetimi sistemini yönetebilme
	8	Doğrudan pazarlamada işletme ve/veya marka imajını zedelememek için gerekli yönlendirmeleri yapabilme
	9	Doğrudan pazarlamada meslek etiğini ve yasal prosedürü uygulayabilme
	10	Doğrudan pazarlamanın etkinliğini ölçümleyebilme
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Doğrudan Pazarlama Kavramı ve Gelişimi	
2	Doğrudan Pazarlama ve veri tabanlı pazarlama	

3	Doğrudan pazarlama teknikleri	
4	Doğrudan postalama	
5	Doğrudan pazarlamada tv reklamları	
6	Katalogla pazarlama	
7	Telefonla pazarlama	
8	Ders tekrarı ve Ara Sınav	
9	Otomatik satış makineleri ve kiosklar	
10	Doğrudan satış	
11	Doğrudan pazarlama ve müşteri sadakati sağlama	
12	Doğrudan pazarlama etkinliklerinin değerlendirilmesi	
13	Örnek olaylar	
14	Örnek olaylar	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Lester Wunderman(2006) Doğrudan Pazarlamanın Kurucusu MediaCat Kitapları
----	---	--

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

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALAR	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		

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

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	1.00	14.00
Uygulamalı Dersler	14	2.00	28.00
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	7.00	7.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	14.00	14.00
Toplam İş Yüğü			98.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			3.03
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	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	0	0	0	0
ÖK2	3	4	5	3	5	4	4	4	4	4	4	5	0	0	0	0
ÖK3	4	5	4	4	3	4	5	5	5	4	4	5	0	0	0	0
ÖK4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	0	0	0	0
ÖK5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	0	0	0	0
ÖK6	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	0	0	0	0
ÖK7	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	0	0	0	0
ÖK8	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	0	0	0	0
ÖK9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	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			