



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ YOZGAT MESLEK YÜKSEKOKULU
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BÖLÜMÜ
PAZARLAMA İLKELERİ
DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
PIL002.1	PAZARLAMA İLKELERİ	1	Z	3+0+0	3	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Bu ders kapsamında, pazarlama ile ilgili temel kavramlar, pazarlama anlayışı, pazarlama çevresi, pazar bölümleri, tüketim malları ve tüketici pazarları, endüstriyel mallar ve endüstriyel pazarlar, ürün-fiyat-dağıtım-tutundurma stratejileri, hizmet pazarlaması ve uluslararası pazarlar hakkında genel bilgiler sunulmaktadır.
Dersin Amacı	Pazarlama anlayışının belirlenmesi, pazarlama çevresinin analizi, uygun pazar bölümlerini seçimi ve işletmenin pazarlama karması stratejilerini geliştirmeye katkı sağlamayı amaçlamaktadır.
Dersin Seviyesi	ÖNLİSANS
Dersin Öğretim Dili	TÜRKÇE
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Dr. Öğr. Üyesi ZUHAL AKGÜN
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	--
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none">1. İşletmenin pazarlama anlayışının gelişimine katkıda bulunur,2. Pazarlama çevresini analiz eder,3. Pazarı bölümlere hedef pazarın seçimine katkıda bulunur,4. Ürün Fiyat, Dağıtım ve tutundurma karması hakkında detaylı bilgi sahibi olur,5. Hizmet Pazarlaması ve Uluslararası Pazarlama kavramlarını tanımlar.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Pazarlamanın Konusu, Kapsamı, Gelişimi	
2	Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlama Yönetimi	
3	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmasının Rolü	
4	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışı ile Endüstriyel Pazarlar ve Endüstriyel Alıcı Davranışları	
5	Pazar Bölümlendirme	
6	Hedef Pazar Seçimi, Hedef Pazar stratejileri ve Talep Tahminleri	
7	Mamül	
8	Fiyat	
9	Tutundurma	
10	Dağıtım	
11	Doğrudan Pazarlama	
12	Hizmet Pazarlaması	
13	Uluslararası pazarlama	
14	Uluslararası pazarlama	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1-Mucuk, İ. 2010. Pazarlama İlkeleri. Türkmen Kitabevi, İstanbul
2-Açıköğretim Fakültesi Yayınları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev		
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	5	%100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%50
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%50
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma	14	1	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık	7	1	7
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			78
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			78/25
Dersin AKTS Kredisi			3,12 \approx 3

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenci kendini geliştirir					x
2	Yönetim becerisine sahip olur			x		
3	İşletme kuruluşunu öğrenir			x		
4	Pazarlama ve satış yeteneği gelişir					x
5	Temel ekonomi ilke ve kavramlarına hakim olur					
6	Muhasebe bürosu açma yetkinliğine ulaşır					
7	Halkla ilişkiler konusunda kendini geliştirir.					x
8	Mali ve ekonomik piyasaları tanır					
9	Mesleği ile ilgili mevzuatı takip etmenin önemini karayabilme			x		

10	İşletme-banka ilişkileri konusunda bilgilendirilme					
11	Alanı ile ilgili konularda, bireysel ve grup olarak araştırma ve uygulama konularında deneyim kazanma			x		
12	Bağımsız davranabilme ve inisiyatif alma			x		
13	Mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahip olma			x		
14	Mesleğin sorunlarını anlayıp yorumlayarak, fikirlerini sözlü ve / veya yazılı, açık ve öz bir şekilde ifade edebilme				x	
15	Ulusal ve uluslararası çağdaş sorunları izleyebilme				x	

Bozok