

**Ders Profili**  
**İşletme Bölümü / İşletme Programı**

|  |  |
|--|--|
| Dersin Kodu : <b>MAN 341</b>   | Dersin Adı : <b>Pazarlama Prensipleri</b>  |
| Zorunlu / Seçmeli : Zorunlu  | Ön Koşul: Yok  |
| Katalog Tanımı: Bu ders pazarlama yönetimine giriş dersi olup diğer pazarlama dersleri için temel oluşturmaktadır.   | Ders Kitabı/Gerekli Kaynaklar :<br>Philip Kotler & Kevin A. Keller, "Marketing Management", 13/e <sup>th</sup> ed. |
| <b>Kredi / AKTS Sayısı : (3+0+0) 3 / 6 AKTS</b>  |  |
| Detaylı Tanım : Bu ders pazarlama yönetimi, planlaması ve uygulamasını içeren en temel derstir. Pazarlamanın ürün, fiyatlandırma, dağıtım, promosyon/iletişim, marka gibi ana bileşenleri ve pazarlama stratejisi oluşturma ve uygulamaya koyma gibi temel konular dersin içeriğini oluşturmaktadır. Derste, 21inci yüzyılda ilerlerken pazarlama yönetimindeki değişiklikler vaka çalışmaları eşliğinde tartışılmaktadır.   |  |
| İçerik Tasarımı : Yok  | Bilgisayar Kullanımı: Ders anlatımı ve öğrenci sunumları için  |
| Ders Çıktıları: [ilişkili program çıktıları parantez içerisinde yer almaktadır.]: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Temel pazarlama prensip ve kavramları hakkında genel bilgi sahibi olma (9, 13).</li><li>2. Vaka çalışması, temel şirket analizi ve araştırması, vb. yapmak üzere halka açık bilgi ve kaynakları bulma ve kullanım becerisi elde etme (2,4,9,12,13).</li><li>3. Sözlü sunum, takım çalışması, ve analitik düşünme ve yaratıcılık becerisi kazanma (3, 4,9) .</li><li>4. Pazarlama kararları ile ilgili butunlesik bir bakis acisi gelirsirip birbirleri ile olan baglantılarını anlama (9, 13).</li><li>5. Pazarlama kararlarının mikro ve makro ortam değişikliklerine ve değişen rekabet durumuna göre sürekli olarak adapte edilmesi (2,9,13, 14).</li><li>6. Pazarda pazarlamacın karşılaştığı dinamikleri teorik ve pratik olarak özümseme (2,9,13,14).</li><li>7. Pazarlama planı oluşturma sürecini ve basamaklarını anlama ve öğrenme (1, 2, 9).</li></ol> |  |
| Önerilen Kaynaklar:<br>Çeşitli Pazarlama Vakaları okuma olarak verilmektedir.  |  |
| Ders İşleme Yöntemleri:<br>Vaka Tartışmaları, Ders anlatımı, Misafir Konuşmacılar, Sunumlar.   |  |
| Değerlendirme Yöntemleri:<br>Habersiz Mini Testler: % 20<br>Vize Sınavı/Sınavları: Toplam % 50 (2 adet)  |  |

Final Sınavı: % 30

Öğrenci İş Yüğü / AKTS (Avrupa Kredi Transfer Sistemi) Tablosu:

| Faaliyet:             | Sayı: | Süre (saat) : | Toplam İş Yüğü (Saat): |
|-----------------------|-------|---------------|------------------------|
| Ders Öncesi Okuma     | 15    | 3             | 45                     |
| Dersler               | 15    | 3             | 45                     |
| Vizeler               | 2     | 15            | 30                     |
| Habersiz Mini Testler | 5     | 3             | 15                     |
| Final                 | 1     | 15            | 15                     |

TOPLAM: 150 saat / 25 = 6 AKTS

Hazırlayan : Yard. Doç. Dr. Mısra Gül

Tarih : 06/06/2010