

Dersin Adı ve Kodu: PAZARLAMA YÖNETİMİ - BLY - 112					Programın Adı: BİLGİ YÖNETİMİ					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri								Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje / Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
II	14	-	-	-	14		70	98	3	4
Ders Dili	Türkçe									
Zorunlu/Seçmeli	Zorunlu									
Ön Şartlar	Yok									
Dersin İçeriği	Pazarlama kavramı, pazarlama anlayış ve uygulamalarındaki gelişmeler, modern pazarlama anlayışı unsurları, pazarlama yönetimi kavramı, pazarlama yönetimi, stratejik planlama ve pazarlama planlaması, pazarlama kararlarını etkileyen çevresel faktörlerin analizi, pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması, pazar türleri, tüketiciler ve örgütsel pazarlarının özellikleri, Pazar bölümlendirme ve hedef Pazar seçimi, pazarlama karması unsurları; mal, fiyat, dağıtım ve tutundurma(promosyon) bileşenlerine yönelik kararlar, pazarlamada örgütlenme ve denetim, gerçek yaşamdaki pazarlama sorunlarının analizi ve pazarlamada vaka çalışmaları, Hizmet pazarlaması, uluslararası pazarlama, internet ortamında pazarlama.									
Dersin Amacı	Pazarlama kavramını ve pazarlama tekniklerini öğretmeyi amaçlar.									
Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler	1.Pazarlama teknikleri, yöntemleri hakkında bilgi sahibidir. 2.Ürün, müşteri, tedarikçi arasındaki ilişkiler hakkında bilgi sahibidir.									
Ders Kitabı ve / veya Kaynaklar	Uzaktan Eğitim MYO Öğrenme Yönetim Sistemi Ders İçerikleri									
Değerlendirme Ölçütleri								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	Ara Sınavlar							X	19,5	
	Kısa Sınavlar									
	Ödevler							X	5,4	
	Projeler									
	Dönem Ödevi									
	Laboratuvar									
	Diğer							X	5,1	
	Dönem Sonu Sınavı							X	70	
Ders Sorumluları										
Hafta	Konular									
1.	Pazarlama kavramı									
2.	Pazarlama yönetimi kavramı									
3.	Pazarlama anlayış ve uygulamalarındaki gelişmeler, modern pazarlama anlayışı unsurları									
4.	Pazarlama yönetimi, stratejik planlama ve pazarlama planlaması									
5.	Pazarlama kararlarını etkileyen çevresel faktörlerin analizi									
6.	Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması, pazar türleri, tüketiciler ve örgütselPazarlarının özellikleri									
7.	Pazar bölümlendirme ve hedef Pazar seçimi									
8.	Ara Sınav									
9.	pazarlama karması unsurları; mal, fiyat, dağıtım ve tutundurma(promosyon) bileşenlerine yönelik kararlar									
10.	Pazarlama karması unsurları; mal, fiyat, dağıtım ve tutundurma(promosyon) bileşenlerine yönelik kararlar									

11.	Pazarlamada örgütlenme ve denetim			
12.	Gerçek yaşamdaki pazarlama sorunlarının analizi ve pazarlamada vaka çalışmaları			
13.	Hizmet pazarlaması			
14.	Uluslararası pazarlama, internet ortamında pazarlama			
15.	Dönem Sonu Sınavı			
Öğrenci İş Yüğü Dağılımı ve AKTS Hesabı		Sayısı	Süresi (Saat)	Toplam
	Haftalık Ders Saati (Teorik)	14	1	14
	İçerik Okuma	14	2	28
	İnternette tarama, kütüphane	1	10	10
	Ödev Hazırlama	1	6	6
	Ara sınav ve ara sınava hazırlık	1	15	15
	Final sınavı ve final sınavına	1	25	25
	Toplam İş Yüğü			98
	Dersin AKTS Kredisi			4

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi															
Ders Öğrenme Çıktıları	Program Çıktıları														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	5	4	4	5	4		3	4	5		5		3	5	
2	4	4	4	4			3	5	5		3		2	3	