

Dersin Adı ve Kodu	: Pazarlama Politikaları
Dersi Veren	: Dr. Fahri APAYDIN
Telefon (dahili)	: 0 226 811 50 38 (404)
E-posta	: fapaydin1@yahoo.com
Web sayfası	:
Ofis Saatleri	:

Dersin Amacı

Pazarlama Yönetimi pazarlama tekniklerinin uygulanması ve firmaların pazarlama kaynak ve faaliyetlerinin yönetimine odaklanan bir iş disiplini. Pazarlama yönetimi, hedef pazarların seçilmesi, müşterilere değer yaratarak onlara bu değerlerin sunulması ve dağıtılmasıyla müşterilerin kazanılması, elde tutulması ve yeni müşterilerin kazanılmasına yönelik sanat ve bilimdir. Pazarlama yönetimiyle firmaların müşterilerin ihtiyaçlarını etkin bir biçimde karşılayarak dinamik iş dünyasında firma amaçlarını gerçekleştirmeleri sağlanmaktadır. Tüm bu amaçlarla, bu ders, pazarlama süreçlerini ve pazarlamanın temellerini gözden geçirmekte ve öğrencilere pazarlamanın anahtar role sahip kavramlarını uygulama fırsatı sunmaktadır. Dersin en temel amacı ise öğrencilere pazarlamanın temel bilgi, beceri ve kavramlarının sunulması, onların hızla değişen iş yaşamlarında yol alacakları kariyerlerinin desteklenmesidir.

Dersin Çıktıları

Dersi başarıyla tamamlayan öğrencinin aşağıda listelenen başlıkları yürütebiliyor veya bu başlıklara hakim olması beklenmektedir:

1. Temel olarak pazarlamanın ve global iş dünyasında pazarlamanın rolünün tanımlanması
2. Pazarlama çevresiyle ilgili bilgi toplama ve araştırma yapmak için teknolojinin kullanılabilmesi
3. Profesyonel pazarlamacılarla pazarlama terminolojisine uygun olarak açık ve akıcı bir biçimde iletişim kurabiliyor olmak
4. İş dünyasına özgü durumların analiz edilebilmesi, tanımlanabilmesi ve buna uygun pazarlama prensiplerinin uygulanabilmesi
5. Temel pazarlama aktivitelerine uygun olarak pazarlama planlarının yapılabilmesi

Yöntem

Öğretim üyesi slaytlar ve ders notlarına ek olarak ders kitabındaki uygulamaları, soruları ve örnekleri kullanarak dersin içeriğini zenginleştirici çalışmalar yapacak ve aynı biçimde öğrencinin de verilen ödev ve görevleri en iyi biçimde yerine getirmesini bekleyecektir.

Ders Kitapları

Pazarlama, Prof. Dr. Cemal Yükselen, 6. Basım. Detay Yayıncılık, Ankara, 2007.

Derse Devam

Derslere devamlı olarak katılım derste başarı elde etmenin ve dersi başarıyla tamamlamanın öncelikli koşuludur. İş hayatında da derslere olduğu gibi katılım beklenir. Öğrencilerin derse zamanında gelmesi ve dersin sonuna kadar sınıfta bulunmaları gerekmektedir.

Derse Katılımın Teşvik Edilmesi: Eğer derse iyi oranda katılım gerçekleştirirseniz, bu durum dersten alacağınız nota olumlu yansıtılacaktır.

Dersle İlgili Değişiklikler:

Dönem ders içeriği genel bir plan niteliği taşımaktadır. Öğretim üyesi gerekli gördüğü durumlarda ders planında değişiklikler yapabilir.

Dersin İçeriđi

Tarih	Bölüm	Konu	Malzeme	Ödevler	Değerlendirme
1.Hafta	Modern pazarlama anlayışı		Bölüm 1		
2. Hafta	Pazarlama yönetimi kavramı, stratejik planlama ve pazarlama planlaması		Bölüm 2		
3.Hafta	Pazarlama kararlarını etkileyen çevresel faktörlerin analizi		Bölüm 3		
4. Hafta	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması		Bölüm 4		
5.Hafta	Pazar türleri, tüketiciler ve örgütsel pazarların özellikleri		Bölüm 5 - 6		
6. Hafta	Pazar bölümlendirme ve hedef pazar seçimi		Bölüm 8		
7.Hafta	Ara sınav				
8.Hafta	Mal kararları		Bölüm 10		
9.Hafta	Fiyat kararları		Bölüm 11		
10.Hafta	Dağıtım kararları		Bölüm 12		
11.Hafta	Tutundurma kararları		Bölüm 13		
12.Hafta	Hizmet pazarlaması		Bölüm 14		
13.Hafta	Pazarlamada örgütlenme ve denetim		Bölüm 15		
14.Hafta	Uluslar arası pazarlama ve internet ortamında pazarlama		Bölüm 7 - 9		

Değerlendirme Yöntem ve Araçları

Sınavlar derste kullanılan materyaller ve ders kitabındaki ilgili bölümleri kapsayacaktır. Dersin bir ara sınavı bir de yarıyıl sonu sınavı olacaktır.

Notlandırma şu şekilde yapılacaktır:

Ara Sınav: %40 – Projeler:%20 - Yarıyıl Sonu Sınavı: %40

Derse Katılım ve Ödevler

Öğrencilerin derse aktif olarak katılmaları ve dersle ilgili soru sormaları, anlamadıkları yerleri belirtmeleri ve derste tartışılan konulara aktif olarak katkı sağlamaları beklenmektedir.

Akademik Dürüstlük

Akademik açıdan etik davranmayan öğrencilere müsamaha gösterilmeyecektir. Kopya, aldatma, hile veya aşırma yapan öğrenci dersten “F” alacaktır.