



Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İktisat

İŞL 2102		Pazarlama İlkeleri			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	İŞL 2102	Pazarlama İlkeleri	3	0	4

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Fakülte

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

İktisat

Dersin Türü:

Zorunlu Seçmeli

Dersin Amacı:

İşletme amaçlarına ulaşmayı sağlayacak, mübadeleleri gerçekleştirmek üzere, ihtiyaçları karşılayacak ürün, hizmet ve düşüncelerin, geliştirilmesi, fiyatlandırılması, tutundurulmasının ve dağıtılmasına ilişkin, planlama ve uygulama sürecidir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Pazarlamayı tanımak ve temel kavramlarını tartışmak.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Bölüm Başkanı PROF. DR. ERDOĞAN TAŞKIN

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Ders Notları	: Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, Ömer Toprak , Remzi Altunışık , Şuayip Özdemir; Beta Yayınları.
Kaynakları	: PAZARLAMA KİTAPLARI,Ömer Toprak, Remzi Altunışık, Şuayip Özdemir, Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi,Beta Yayınları
Dökümanlar	: KİTAPLAR
Ödevler	: UYGULAMALAR
Sınavlar	: YIL İÇİ VE YIL SONU

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	: 20	Alan Bilgisi	: 80

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	İşletme ve pazarlama stratejisi		
2	Pazarlama karması		
3	Çevre ve müşteri ilişkileri		
4	Satın alma		
5	Ürün ve hizmet		
6	Fiyatlandırma		
7	Pazarlama iletişimi		
8	Ara sınav		
9	Kişisel satış		
10	Pazarlama kanalları		
11	Elektronik pazarlama		
12	Küresel pazarlama		
13	Pazarlama yönetimi		
14	Pazarlama denetimi		
15	Final		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Piyasa, müşteri ihtiyaçlarını ve isteklerini anlamak
Ö02	Müşteriye yönelik pazarlama stratejisi tasarlamak
Ö03	Üst düzeyde değer yaratan bütünlümlü bir pazarlama programı yapmak
Ö05	Kazançlı ilişkiler kurmak ve müşteri memnuniyeti yaratmak

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P01	İktisadi kavramları tanımlama, yorumlama ve değerlendirme
P02	İktisadi birimleri/aktörleri tanımlayabilme (tüketici, üretici, devlet gibi) ve bunların ekonomi içerisindeki rollerini açıklama
P03	İktisadi sistemleri tanımlama, piyasa mekanizmasını kavrama ve yorumlama
P04	Ekonomi ile ilgili bilgileri/verileri toplama, analiz etme ve yorumlama
P05	İktisadi sorunlar karşısında temel düzeyde politika önerileri sunabilme
P06	Ulusal ve uluslararası ekonomik ilişkileri anlama ve bu ilişkilerin etkileşimini yorumlama
P07	Matematiksel bilgiyi mesleki alanda uygulama becerisi kazanma
P08	İktisat alanında, istatistik, ekonometri, muhasebe, finans ilgili yöntemleri etkin kullanma
P09	Yabancı bir dilde yazılı ve sözlü olarak kendini ifade etme
P10	Bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini anlama
P11	İletişim, sunum ve sosyal becerileri kazanma
P12	Yaşam boyu öğrenme ve sorgulama bilinci kazanma, öğrenim gereksinimlerini belirleme ve ileri düzey öğrenimini yönlendirme
P13	Bilimsel ve etik değerlere sahip olma
P14	Sosyal bilimler alanında karşılaşılan problemlerin çözümünde sorumluluk alabilme
P15	Ekip çalışmasında sorumluluğu altındaki çalışanların gelişimine yönelik plan yapma

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%30
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	1	%5
Devam	10	%5
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	60	%60
Toplam		100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	4	56
Ödevler	3	4	12
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	5	5
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	5	5
Toplam İş Yükü			120
AKTS Kredisi			4

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları													
Katkı Düzeyi: 1: Çok Düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek													
	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13
Tüm	1	3	2	3	3	3	3	2	4	3	4	4	4
Ö1	1	3	2	3	3	3	3	2	4	3	4	4	4
Ö2	1	3	2	3	3	3	3	2	4	3	4	4	4
Ö3	1	3	2	3	3	3	3	2	4	3	4	4	4
Ö5	1	3	2	3	3	3	3	2	4	3	4	4	4

Nuh Naci Yazgan Üniversitesi