



Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İktisat

İŞL 2202		Pazarlama Yönetimi				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS	
4	İŞL 2202	Pazarlama Yönetimi	3	0	4	

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Fakülte

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

İktisat

Dersin Türü:

Zorunlu Seçmeli

Dersin Amacı:

Bu ders öğrencilerin pazarlama planları, stratejileri, tüketici davranışları ve marka yönetimi konularında düşüncelerini sağlar ve bir ürün/hizmet için "pazarlama planı" hazırlamayı öğrenme fırsatı sağlar.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Anlatım, soru-cevap ve tartışma

Ön Koşulları:**Dersin Koordinatörü:****Dersi Veren:**

Dr. Kumru Uyar

Dersin Yardımcıları:**Dersin Kaynakları**

Ders Notları	:	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, Beta Basım Yayım,2013.
Kaynakları	:	
Dökümanlar	:	Marketing Management, P. Kotler and K. Keller, 2012,Kotler, Keller, Brady, Goodman, Hansen, Marketing Management: First European
Ödevler	:	Edition,Pearson, 2009.
Sınavlar	:	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.

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	Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
2	Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
3	Hedef Pazar, Pazar Bölümlendirme Yöntemleri	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
4	Mamul	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
5	Mamul	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
6	Dağıtım	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
7	Ara Sınav	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
8	Fiyat	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
9	Tutundurma	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
10	Tutundurma	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
11	Stratejik İş Birimleri	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
12	Rekabet Stratejileri	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
13	Pazarlama Yönetiminde Organizasyon, Uygulama ve Denetim	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
14	Pazarlama Yönetiminde Organizasyon, Uygulama ve Denetim	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.	Pazarlama Yönetimi, Ahmet Hamdi İslamoğlu, 2006.
15	Final		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Pazarlama stratejileri geliştirebilme
Ö02	Pazarda yer alan aktörleri analiz edebilme
Ö03	SWOT analizi yapabilme
Ö04	Pazar bölümlendirmesi yapabilme
Ö05	Bir ürün/hizmet için hedefleme ve konumlandırma yapabilme
Ö06	Bir ürün/hizmet için pazarlama stratejisi geliştirebilme
Ö07	Rekabet stratejileri geliştirme becerilerini kazanacaklardır

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 toplanma, 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

Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%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	0	0	0
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			108
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	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5
Ö1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	4
Ö2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	4
Ö3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	5	4
Ö4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4
Ö5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4
Ö6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4
Ö7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4

Nuh Naci Yazgan Üniversitesi