



Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme

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:

İşletme

Dersin Türü:

Zorunlu

Dersin Amacı:

Bu ders öğrencilerin pazarlama planları, stratejileri, tüketici davranışları ve marka yönetimi konularında düşünmelerini sağlar ve bir ürün/hizmet için bir "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	:		Alan Bilgisi	:	100

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	İnovatif ve analitik düşünerek iş hayatında oluşabilecek güncel vakalarda çözüm üretebilme.
P02	İşletme fonksiyonları ile ilgili verileri toplamak, analiz etmek ve yorumlamak.

P03	İşletme alanında gerekli olan ekonomik kavramları bilmek ve bu kavramları ekonomik analizlerde etkin kullanmak.
P04	İşletmelerde toplam kalite ve verimlilik yönetimini bilmek ve uygulamak.
P05	İşletme kavramlarını tanımlamak, yorumlamak ve değerlendirmek.
P06	Yabancı bir dilde yazılı ve sözlü olarak iletişim kurabilmek.
P07	Sosyal ve kültürel olguların bilincinde olmak.
P08	Takım çalışmasına uyum göstermek, kişisel gelişim göstermek, iletişim ve sosyal becerileri kazanmak.
P09	İş etiği ve hukuk kurallarının bilincinde olmak.
P10	Liderlik ve girişimcilik vasıflarına sahip olmak.
P11	Günümüz iş hayatının gerektirdiği bilişim ve iletişim teknolojilerini etkin bir şekilde kullanmak.

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	2	2
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	2	2
Toplam İş Yükü			102
AKTS Kredisi			3

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
Tüm	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5
Ö1	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	4
Ö2	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	4
Ö3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	4
Ö4	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5
Ö5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5
Ö6	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5
Ö7	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5