



# Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İşletme

İŞL 4101		Uluslararası Pazarlama			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
7	İŞL 4101	Uluslararası Pazarlama	3	0	6

#### Dersin Dili:

Türkçe

#### Dersin Düzeyi:

Fakülte

#### Dersin Staj Durumu:

Yok

#### Bölümü/Programı:

İşletme

#### Dersin Türü:

Zorunlu

#### Dersin Amacı:

Pazarlama metodlarını küresel pazarlamaya uyarlamaktır.

#### Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Global ve uluslararası işletme davranışlarını öğretmektir.

#### Ön Koşulları:

#### Dersin Koordinatörü:

#### Dersi Veren:

Prof. Dr. Murat CANİTEZ

#### Dersin Yardımcıları:

#### Dersin Kaynakları

Ders Notları	:	Uluslararası Pazarlama
Kaynakları	:	ULUSLARARASI PAZARLAMA MEHMET KARAFAKİOĞLU
Dökümanlar	:	Uluslararası Pazarlama: Teori ve Uygulamalar. Prof. Dr. Murat Canitez
Ödevler	:	
Sınavlar	:	Arasınava ve yıl sonu sınavı

#### 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	Uluslararası pazarlamada temel kavramlar		
2	Uluslararası pazarlamayı etkileyen çevresel faktörler		
3	Uluslararası pazarlama planlaması		
4	Uluslararası pazarlama araştırması		
5	Uluslararası pazar bölümlendirme ve konumlandırma		
6	Uluslararası pazarlamada mamul		
7	Ara Sınav		
8	Uluslararası pazarlamada fiyatlandırma karar süreci		
9	Uluslararası pazarlamada fiyatlandırma stratejileri		
10	Uluslararası pazarlamada dağıtım		
11	Uluslararası pazarlamada reklamcılık		
12	Uluslararası pazarlamada kişisel satış		
13	İthalat işlemleri ve yönetimi		
14	İhracat işlemleri ve yönetimi		

#### Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	İşletmeler için uluslararası pazarlamanın önemini kavrayabilme
Ö02	Küresel pazarlarda işletmelerin karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz etme ve bu sorunlara çözümler üretme
Ö03	Uluslararası pazarlama uygulamaları için gerekli teknikleri uygulayabilme
Ö04	Uluslararası boyutta tüketici pazarlarını ve endüstriyel pazarları tanımlayabilme
Ö05	İşletmelerin uluslararası ölçekte hedef pazarlarıyla nasıl iletişim kurabileceklerini kavrama
Ö06	Pazarlama fonksiyonuyla ilgili sayısal verileri analiz etme ve bu bilgileri uluslararası ölçekte yorumlayabilme
Ö07	Pazarlama bilgilerinin etkin bir uluslararası pazarlama planı oluşturmada kullanabilme
Ö08	Yeni pazarlama trendlerini kavrayabilme
Ö09	İhracat işlemlerini kavrayabilme
Ö10	İthalat işlemlerini kavrayabilme

#### 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
<b>Toplam</b>		<b>100</b>

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
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
<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>88</b>
<b>AKTS Kredisi</b>			<b>3</b>

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
Ö1	5	3	3	4	3	5	5	5	5	5	5
Ö10	5	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5
Ö2	5	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5
Ö3	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5
Ö4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5
Ö5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5
Ö6	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Ö7	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Ö8	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
Ö9	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5