



# Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İşletme

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:**

İşletme

**Dersin Türü:**

Zorunlu

**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:**

Dr. Kumru Uyar

**Dersin Yardımcıları:****Dersin Kaynakları**

<b>Ders Notları</b>	: Pazarlama Esasları, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2009.
<b>Kaynakları</b>	: PAZARLAMA KİTAPLARI, Ömer Toprak, Remzi Altunışık, Şuayip Özdemir, Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, Beta Yayınları
<b>Dökümanlar</b>	: KİTAPLAR
<b>Ödevler</b>	: UYGULAMALAR
<b>Sınavlar</b>	: YIL İÇİ VE YIL SONU

**Ders Yapısı**

<b>Matematik ve Temel Bilimler</b>	:	<b>Eğitim Bilimleri</b>	:
<b>Mühendislik Bilimleri</b>	:	<b>Fen Bilimleri</b>	:
<b>Mühendislik Tasarımı</b>	:	<b>Sağlık Bilimleri</b>	:
<b>Sosyal Bilimler</b>	: 20	<b>Alan Bilgisi</b>	: 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	İnovatif ve analitik düşünerek iş hayatında oluşabilecek güncel vakalarda çözüm üretebilmek.
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	60	%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	4	56
Ödevler	1	4	4
Sunum/Seminer Hazırlama	1	4	4
Ara Sınavlar	1	4	4
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	1	5	5
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	5	5
<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>120</b>
<b>AKTS Kredisi</b>			<b>4</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	P08	P09	P10	P11
<b>Tüm</b>	3	3	2	3	1	3	2	4	3	3
<b>Ö1</b>	3	3	2	3	1	3	2	4	3	3
<b>Ö2</b>	3	3	2	3	1	3	2	4	3	3
<b>Ö3</b>	3	3	2	3	1	3	2	4	3	3
<b>Ö5</b>	3	3	2	3	1	3	2	4	3	3