Ders İzlencesi

Ders Kodu - Ders Adı	**PZL519 - Pazarlama Yönetimi ve Stratejileri**
Ders Türü	I.Yarıyıl
Teori + Uygulama	3+0
AKTS	**6.0**
Ders Dili	Türkçe
Ders Türü	Zorunlu Dersler
Öğretim Elemanları	DOÇ. DR. FEYZA AĞLARGÖZ

Dersin Veriliş Biçimi	Bu ders sadece yüz yüze eğitim şeklinde yürütülmektedir.
Önkoşullar	Bu dersin önkoşulu ya da eş koşulu bulunmamaktadır.
Önerilen Dersler	Bu dersle ilişkili önerilen başka dersler bulunmamaktadır.
Önerilen Kaynaklar	Bryon, S. (2017). Marketing: Theory, evidence, practice. (2nd edition). Oxford University Press. Bryon, S. (2021). Pazarlama - Yeni pazarlama, geleceğin pazarlaması. The Kitap Yayınları.Schlegelmilch, B. B., and Winer, R. S. (Eds.) (2021). The Routledge companion to strategic marketing. Routledge.Palmatier, R. W., and Sridhar, S. (2021). Marketing strategy. Based on first principles and data analytics. Red Globe Press.Ferrell, O.C., Hartline, M. D., and Hochstein, B. W. (2022). Marketing strategy: Text and Cases. (8th Edition). Cengage Learning. HBR's 10 Must Reads on Strategic Marketing (2013). Harvard Business Review Press. Stratejik Pazarlama (2016). Harvard Business Review Press (Çeviren: Melis İnan). Kotler, P., Armstrong, G. & Balasubramanian, S. (2021). Principles of Marketing (19th Global Edition).Pearson.Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). Pazarlama İlkeleri (Çev. Ed: Ercan Gegez). Beta Yayınları.
Staj & Uygulama	Bu ders için uygun değildir.

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
1. hafta		Pazarlama ve pazarlamanın rolü	
2. hafta		Pazarlama düşüncesi ve uygulamasının tarihi	
3. hafta		Stratejik pazarlama planı	
4. hafta		Pazarlama bilgisi toplama ve analiz etme	
5. hafta		Rekabetçi avantaj ve stratejik odak geliştirme	
6. hafta		Tüketiciler, pazar bölümlendirme ve hedef pazar	
7. hafta		Pazarlama programı	
8. hafta		Markalama ve konumlandırma	
9. hafta		Hizmetler	
10. hafta		Reklam, satış tutundurma ve halkla ilişkiler	
11. hafta		Yeni ürünler ve inovasyon	
12. hafta		Pazarlama stratejisinde etik ve sosyal sorumluluk	
13. hafta		Pazarlamanın uygulanması ve kontrolü	

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
14. hafta		Uzun dönemli müşteri ilişkileri geliştirme ve sürdürme	

Öğrenme Çıktıları

#	Öğrenme Çıktıları
1	Pazarlama ve pazarlama yönetimi konusunu açıklayabilecektir.
2	Pazarlamanın gelişim sürecini kavrar.
3	Pazarlama yönetiminin fonksiyonlarını öğrenir.
4	Pazarlama planlamasını, türlerini ve sürecini açıklayabilecektir.
5	Tüketici pazarlarını ve endüstriyel pazarlamayı tanımlayabilecektir.
6	Pazar analizi, talep tahmini, pazar bölümleme ve hedef pazar seçimi konularını tanımlayabilecektir.
7	Talep ölçümü ve talep tahmini yapmayı öğrenir.
8	Pazar bölümleme ve pazar bölümleme stratejilerini öğrenir.
9	Ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma konularını açıklayabilecektir.

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

İçerik girilmemiştir.

Dersin Teması

İçerik girilmemiştir.

AKTS İş Yükü

Etkinlik	Süre (Saat)	Sayı	İş Yükü
Teorik Derse Katılım	0	0	0
Sınıf Dışı Çalışma (Ön Hazırlık & Pekiştirme Amaçlı)	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Proje - Rapor - Sunum Hazırlama	0	0	0
Ara Sınav Hazırlığı (sınav süresi dahil)	0	0	0
Final Sınavı Hazırlığı (sınav süresi dahil)	0	0	0
Uygulama (Laboratuvar, Müzik/Enstrüman Uygulaması, Atölye/Saha Çalışması vb.)	0	0	0
Staj Uygulaması	0	0	0
		Hesaplanan AKTS	**0**

Ölçme ve Değerlendirme

İçerik girilmemiştir.