Ders İzlencesi

Ders Kodu - Ders Adı	**PZL622 - İşletmeden İşletmeye (B2B) Pazarlama Stratejileri**
Ders Türü	II.Yarıyıl
Teori + Uygulama	3+0
AKTS	**7.5**
Ders Dili	Türkçe
Ders Türü	Seçmeli Dersler
Öğretim Elemanları	PROF. DR. NEZİHE FİGEN ERSOY ARCA

Dersin Veriliş Biçimi	Bu ders yüzyüze yapılmaktadır.
Önkoşullar	Bu dersin ön koşulu bulunmamaktadır.
Önerilen Dersler	Lisans döneminde İşletme bölümünden Endüstriyel Pazarlama dersi alması önerilir.
Önerilen Kaynaklar	Jared R. Fabac, The Industrial 8Marketing) Revolution, IUniverse books, 2013John Barret, B2B Costomer Insight, IAP, 2012Hugh Taylor, B2B Technology Marketing,taylor Market Inc., 2013Ed Peelen, rob Belman, Customer Relationship Management, Second Edition, Pearson, 2013Ross Brennan, Louise Canning, Raymond McDowell, Business to Business Marketing, AMS, 2010Frederick Webster Jr., Industrial Marketing Strategy, Third Edition, 1991Michael Morris, Industrial and Organizational Marketing, Second Edition, 1992Binghan, Gomes, Knowles, Business Marketing, third Edition, Mcgraw-Hill, 2005
Staj & Uygulama	N/A

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
1. hafta		İşletmeden İşletmeye (B2B) Pazarlamanın Temelleri	
2. hafta		(B2B) Pazarlama Teorisi	
3. hafta		İlişkisel Pazarlama	
4. hafta		Ağ teorisi	
5. hafta		B2B Müşteri Davranışı Modelleri	
6. hafta		Satın Alma Merkezi Analizi	
7. hafta		Satış Merkezi Analizi	
8. hafta		Müşteri kazanma ve Sadakat	
9. hafta		B2B Pazarda Müşteri Tatmini	
10. hafta		B2B Pazarda Müşteri Deneyim Yönetimi	
11. hafta		Müşteri İçgörü ve Öngörü Yönetimi	
12. hafta		Müşteri İlişkileri Yönetimi	
13. hafta		Müşteri Yolculuğu Analizi	
14. hafta		Örnek olay	

Öğrenme Çıktıları

#	Öğrenme Çıktıları
1	Öğrenciler İşletmeden işletmeye (B2B) Pazarlama kavramını tanımlayabilecektir.
2	Öğrenciler B2B Pazarlama Kavramının gelişimini açıklayabilecektir.
3	Öğrenciler, alıcı davranışlarını açıklayabilecektir.
4	Öğrenciler B2B Pazarda müşteri kazanma, sadakat ve tatmin kavramlarını ilişkilendirebilecektir.
5	Öğrenciler müşteri deneyim yönetimi ve müşteri yolculuğunu ortaya koyabilecektir.

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.