Ders İzlencesi

Ders Kodu - Ders Adı	**PZL317 - Pazarlama Yönetimi**
Ders Türü	III.Yarıyıl
Teori + Uygulama	2+0
AKTS	**3.0**
Ders Dili	Türkçe
Ders Türü	Seçmeli Dersler
Öğretim Elemanları	DOÇ. DR. RIDVAN KOCAMAN

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	1- P. Kotler, G. Armstrong, (2016), \\"Pazarlama İlkeleri\\", Beta, İstanbul (Cev. Edt: A. Ercan Gegez) 2- P. Kotler, K.L. Keller, (2015), \\"Pazarlama Yönetimi\\", Beta, İstanbul, (Cev. Edt: İbrahim Kırcova)3- J.P.Peter, J.H. Donnelly, Jr., (2016), \\"Pazarlama Yönetimine Giriş\\", Nobel, Ankara, (Cev. Edt: Aykan Candemir)4- A.H. İslamoğlu, (2013), \\\"Pazarlama Yönetimi:Stratejik Yaklaşım\\", Beta, İstanbul5- Ö. Torlak, R. Altunışık, (2012), \\"Pazarlama Stratejileri: Yönetsel Bir Yaklaşım\\\", Beta, İstanbul6- M. Karafakioğlu, (2005), \\\"Pazarlama İlkeleri\\", Litertaür yayınları, İstanbul7- S. Kingsnorth, (2017), \\"Dijital Pazarlama Stratejisi\\\", (Cev:Edt: Fahri Apaydın), Nobel, Ankara8- M. Solomon, \\"(2020), \\"Tüketici Davranışları\\", (Cev: Edt: Nurettin Parıltı, Elif Akagün Ergin), Nobel, Ankara9- K.L. Keller, (2019), \\"Stratejik Marka Yönetimi\\", (Cev. Edt: Aykan Candemir), Nobel Ankara10- W.D. Perreault, Jr., J.P. Cannon, E.J.McCarthy, (2013), \\"Pazarlamanın Temelleri\\\", (Cev. Edt:Asım Günal Önce), Nobel, Ankara11- N.F. Balta, (2006), \\"Endüstriyel Pazarlama\\", Nobel, AnkaraKotler on Marketing: How to Create, Win, and Dominate Markets, Apr 19, 2014, by Philip Kotler Marketing Jan 15, 2014, by Roger Kerin and Steven Hartley
Staj & Uygulama	Bu ders için uygun değildir

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
1. hafta		Pazarlama Karması Unsurlarını İncelemeye Başlama Pazarlama İlkeleri dersinin kısa bir tekrarı, pazarlama karması unsurlarına giriş	
2. hafta		Ürün ve hizmet stratejisine giriş	
3. hafta		Yeni ürün geliştirme ve ürün yaşam eğrisi	
4. hafta		Marka kavramını çeşitli boyutlarıyla inceleme	
5. hafta		Ürünlerin fiyatlanması:Fiyatlamada gözönünde bulunan faktörler ve fiyatlama yaklaşımları	
6. hafta		Ürünlerin fiyatlanması:Fiyatlama stratejileri	
7. hafta		Dağıtım kanalları Yöntimi ve Stratejileri	
8. hafta		Dağıtım kanalları Yöntimi ve Stratejileri	
9. hafta		Bütünleşik pazarlama iletişimi stratejisi	

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
10. hafta		Reklam, satış tutundurma ve halkla ilişkiler	
11. hafta		Kişisel satış ve satış yönetimi	
12. hafta		Sosyal Medya	
13. hafta		İlişkisel Pazarlama	
14. hafta		Dneyimsel Pazarlama	

Öğrenme Çıktıları

#	Öğrenme Çıktıları
1	Pazarlama ve pazarlama yönetimi konusunu açıklayabilecektir.
2	Pazarlama planlamasını, türlerini ve sürecini açıklayabilecektir
3	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.