

Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
IKC-IBF.58	Principles of Marketing	2,00	0,00	0,00	3,00	3,00
Ders Detayı						
<b>Dersin Dili</b>	: İngilizce					
<b>Dersin Seviyesi</b>	: Lisans					
<b>Dersin Tipi</b>	: Seçmeli					
<b>Ön Koşullar</b>	: Yok					
<b>Dersin Amacı</b>	: Bu dersin amacı öğrencilere pazarlama kavramları hakkında temel bir anlayış kazandırmak ve öğrencileri bu pazarlama kavramlarının iş kararlarına uygulanmasının gerçek hayat örnekleriyle yansıtmaktır.					
<b>Dersin İçeriği</b>	: Ders, uluslararası ticaret ve finans öğrencilerine yönelik bir giriş düzeyinde temel pazarlama dersidir ve genel olarak pazarlama kavramına ve temel pazarlama ilkelerine odaklanmaktadır. Ders kapsamına dahil edilen konular; tüketici davranışı, pazarlama araştırması, pazar segmentasyonu ve hedef pazar, konumlandırma, ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma.					
<b>Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar</b>	: Kotler, P., & Armstrong, G., "Principles of Marketing", Pearson education. (Global Edition) Event					
<b>Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri</b>	: Sunuş, Proje Hazırlanması					
<b>Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar</b>	: .					
<b>Dersi Veren Öğretim Elemanları</b>	: Doç. Dr. İsmail Erkan					
<b>Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları</b>	: YOK					
<b>Dersin Verilişi</b>	: Uzaktan Öğretim					
<b>En Son Güncelleme Tarihi:</b>	:					

## Ders Öğrenme Çıktıları

## Bu dersi tamamladığında öğrenci :

- 1 Pazarlama araştırmasını yorumlayabilmek ve organizasyon için kullanabilmek.
- 2 Kuruluşun stratejilerinin pazarlama ile arasındaki bağlantıyı anlayabilmek.
- 3 Makro çevrenin işletmeler ile arasında bulunan bağlantıyı anlayabilmek4)
- 4 Herhangi bir işletmenin farklı bölümleri arasındaki ilişkiyi anlamak5)
- 5 Pazarlamanın organizasyonlarda önemini kavramak.

## Ön Koşullar

Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
-----------	----------	--------	----------	-------------	-------------	------

## Haftalık Konular ve Hazırlıklar

	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Hazırlık Bilgileri	Öğretim Metodları	Dersin Öğrenme Çıktıları
1.Hafta	*Pazarlama Kavramı, Temelleri, Pazarlama Anlayışında Değişim					
2.Hafta	*Pazarlama Düşüncesinin Gelişimi, Pazarlamaya Yönelik Eleştiriler					
3.Hafta	*Pazar ve Pazarlama Çevresi					
4.Hafta	*Tüketici Davranışları					
5.Hafta	*Endüstriyel Pazarlar, Endüstriyel Tüketici Davranışları					
6.Hafta	*Pazarlama Araştırması					
7.Hafta	*Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar					
8.Hafta	*Konumlandırma *Vize Sınavı					
9.Hafta	*Konumlandırma					
10.Hafta	*Stratejik Pazarlama Planlaması					
11.Hafta	*Ürün					
12.Hafta	*Fiyat					
13.Hafta	*Dağıtım					
14.Hafta	*Tutundurma					
15.Hafta	*Final Sınavı					

## Değerlendirme Sistemi %

1 Ara Sınav (Bütünlemede Kullanılan) : 40,000

