

**OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
PAZARLAMA BÖLÜMÜ
DERS İZLENESİ**

MAR 102 Pazarlama İlkeleri II							
Ders Adı	Ders Kodu	Dönem	Teori	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
Pazarlama İlkeleri II	MAR 102	2	3	0	0	3	7,5

Öğretim Dili	İngilizce
Ders Durumu	Zorunlu
Ders Seviyesi	Lisans
Dersin Öğrenme ve Öğretme Teknikleri	Anlatım, Tartışma, Soru Cevap, Sunumlar

Dersin Amacı
Bu ders, öğrencilere pazarlama, pazar araştırması, tüketici davranışı, fiyatlandırma stratejileri, pazarlama kanalları ve çeşitli promosyon yöntemleri yoluyla değer yaratmaya vurgu yaparak pazarlama işlevine genel bir bakış sağlar.

Öğrenim Katkıları
Bu derse katılan öğrenciler; – Pazarlamanın toplum ve ekonomik sistem içindeki rolünü anlayacak – Pazarlamanın bir firma içindeki hayati rolünü ve pazarlama ile işletmenin diğer işlevsel alanları arasındaki gerekli ilişkileri öğrenecek – Pazarlama içindeki çeşitli karar alanlarını ve pazarlama yöneticilerinin karar vermek için kullandıkları araç ve yöntemleri dikkate alacak – Temel pazarlama ilkelerini ve terminolojisini öğrenecek. Bu bir araştırma dersi olduğu için temel terminoloji ve kavramlar üzerinde durulmaktadır. – Kendi kişisel ve profesyonel gelişiminde bir pazarlama bakış açısının ne kadar önemli olduğunu anlayacak.

Haftalık Konular ve İlgili Hazırlık Çalışmaları *Ders programı dönem içinde herhangi bir zamanda revize edilebilir. Duyuruları ve e postalarınızı düzenli olarak kontrol ettiğinizden emin olun.	
Hafta	Konular
1	Genel İnceleme: Müşteri Değeri ve Tüketici Davranışı Yaratmak
2	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazarlama Stratejileri, Konumlandırma
3	Stratejik Markalaşmanın İlkeleri / Markalaşma Tarihi
4	Marka Vizyonu / Marka Sözleşmesi / Marka Hikayesi / Marka Kimliği
5	Marka Unsurları / Marka Piramidi
6	Fiyatlandırma Yaklaşımları ve Fiyatlandırma Stratejileri
7	Ara Sınav 1 (10 Nisan 2023)
8	Rekabet Avantajı ve Promosyon Stratejileri Oluşturma
9	Pazarlama Etiği ve Sosyal Sorumluluk
10	Yeşil Pazarlama
11	Ara Sınav 2 (8 Mayıs 2023)
12	Gerilla pazarlaması
13	Göze çarpan tüketim
14	Final Sınavı İncelemesi
15	Genel İnceleme: Müşteri Değeri ve Tüketici Davranışı Yaratmak
16	FİNAL SINAVI

Ders Kitabı/Kitapları/Kaynaklar/Malzemeler
Ders Kitabı 1: “Marketing” by Hunt, Mello, Deitz, (2 nd Ed.), McGraw Hill, 2018.
Ders Kitabı 2: “Basic Marketing” by Perreault, Cannon, McCarthy, (18th Ed), McGraw Hill.

Değerlendirme		
Çalışmalar	Numara	Katkı payı (%)
Süreklilik		
Laboratuvar		
Uygulama		
Saha Çalışması		
Derse Özgü Staj (varsa)		
Kısa Sınavlar / Stüdyo / Kritik		
Odev		
Projeler & Sunumlar		
Rapor		
Seminer		
Katılım	1	10
Ara Sınavlar / Ara Sınav Jürisi	2	40
Genel Sınav / Final Jürisi	1	50
Toplam		100
Yarıyıl Çalışmalarının Başarı Notuna Katkısı		60
Dönem Sonu Başarı Notu Katkısı		40
Toplam		100

AKTS / İş yükü Tablosu			
Aktiviteler	Numara	Süre (Saat)	Toplam İş yükü
Ders saatleri (Sınav haftası dahil: 14 x toplam ders saati)	16	3	48
Vaka Analizi			
Uygulama			
Derse Özgü Staj			
Saha Çalışması			
Ders Dışı Çalışma Zamanı	16	5	80
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Projeler			
Raporlar			
Atama			
Kısa Sınavlar / Stüdyo İncelemesi			
Ara Sınavlara Hazırlık Süresi / Ara Sınav Jürisi	2	40	80
Final Sınavı / Genel Jüri Hazırlık Dönemi	1	20	20
Toplam İş Yükü	(228/25= 9,12)		228

Ders Öğrenme Katkıları ile Program Yeterlilikleri Arasındaki İlişki						
No	Öğrenme Katkıları	Katkı Seviyesi				
		1	2	3	4	5
ÖK1	Pazarlamanın toplum ve ekonomik sistem içindeki rolünü anlamak.					X
ÖK2	Pazarlamanın bir firma içindeki hayati rolünü ve pazarlama ile işletmenin diğer işlevsel alanları arasındaki gerekli ilişkileri öğrenmek.					X
ÖK3	Pazarlama içindeki çeşitli karar alanlarını ve pazarlama yöneticilerinin karar vermek için kullandıkları araç ve yöntemleri dikkate almak.					X
ÖK4	Temel pazarlama ilkelerini ve terminolojisini öğrenmek. Bu bir anket dersi olduğu için temel terminoloji ve kavramlar üzerinde durulmaktadır.					X
ÖK5	Kendi kişisel ve profesyonel gelişiminizde bir pazarlama bakış açısının ne kadar önemli olduğunu anlamak.					X

Ders Öğrenme Katkıları ile Program Yeterlilikleri Arasındaki İlişki									
No	Program Yeterlilikleri	Öğrenme Katkıları							Toplam Etki (1-5)
		ÖK1	ÖK 2	ÖK 3	ÖK 4	ÖK 5			
1	Bir işletme yapısına ilişkin biçimsel ve biçimsel olmayan süreçleri anlamak	X		X					2
2	Bir işletmeyi bütün fonksiyonel birimler temelinde değerlendirmek		X	X		X			3
3	Sorun çözme sürecine yönelik alınan kararlarda analitik düşüncesini etkin biçimde kullanmak			X		X			2
4	Kendini geliştirme ve öğrenme vizyonuna sahip olmak	X	X	X	X	X			5
5	Etik konusunda donanımlı olarak tüm faaliyetlerini bu çerçevede gerçekleştirmek	X	X	X	X	X			5
6	Örgüt içerisinde bireysel ve takım halinde araştırma ve çalışmalar yaparak karşılaşılan vakaları doğru analiz etmek								
7	Pazarlama alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarmak	X	X	X	X	X			5
8	Ulusal ve uluslararası boyutlarda farklı pazar koşullarına ve alıcı türlerine uyum sağlayacak etkin ve yaratıcı pazarlama karması stratejileri geliştirmek	X	X	X	X	X			5
9	Pazarlama alanına ilişkin edindiği bilgileri kullanmak suretiyle verileri yorumlayabilmek, analiz edebilmek, sorunları tanımlayabilmek ve çözüm önerileri getirebilme becerisine sahip olmak	X	X	X					3
10	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olmak	X	X	X	X	X			5

11	Pazarlama eğitiminin kazandırdığı bilgi ve becerileri iş yaşamındaki uygulamalar çerçevesinde eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmek	X	X	X	X	X			5
12	Pazarlama çerçevesinde gelişen güncel eğilimleri takip etmek ve doğru yorumlamak	X	X	X	X	X			5
Toplam Etki									45

İlkeler ve prosedürler

SINAVLAR: Ders planında belirtildiği şekilde programlanmış toplam 90 puanlık 3 sınav, iki ara sınav ve bir final sınavı yapılacaktır. Sınav soruları çoktan seçmeli ve kısa kompozisyondan oluşacaktır. Yazılı bir doktor mazereti sunmadığınız sürece mazeret sınavı yapılmayacaktır. Sınav tarihlerindeki herhangi bir değişiklik önceden sınıfa duyurulacaktır.

DERS KATILIM VE DEVAM: Metin materyallerinin yanı sıra bölümlerin sonundaki sorulara ve verilen alıştırmalara ilişkin sınıf tartışmalarına katılmanız istenecektir. Kitapta işleyeceğimiz materyal miktarı ve ardından gerçek hayat projelerine uygulayacağımız için, derse katılmaya hazır ve bölümü okumuş olarak gelmeniz son derece önemlidir.

Derste değilseniz katılım mümkün değildir, bu nedenle katılım zorunlu kabul edilir. Ayrıca, mümkün olduğunca sınıf çalışması için sınıfa zaman ayırmaya çalışacağım, bu yüzden orada olmanız önemlidir.

SINIF TARTIŞMALARI / ALIŞTIRMALAR: Dönem boyunca vereceğim alıştırmalar ve vaka tartışmaları var. Derse bu alıştırmaları tamamlamış olarak gelmeniz beklenmektedir. Periyodik olarak not vermek için bu alıştırmaları toplayacağım. Toplama sırasında tamamlanmamışsa veya sınıfta değilseniz telafi yoktur.

AKADEMİK VE MESLEKİ DÜRÜSTLÜK: OSTİM Teknik Üniversitesin'de bir öğrenci olarak Onur Yasasına uymayı kabul ettiğinizi bildirmek için son bir not. Kopya çekme, intihal, gizliliğin ihlali vb. durumların sonuçları, duruma bağlı olarak ilgili ödevde başarısız olmaktan sınıfta başarısız olmaya kadar değişir.

