**Ders İzlencesi (Turist Rehberliği – Pazarlama İlkeleri)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Pazarlama İlkeleri |
| **Dersin Kredisi** | 3 (Teori = 3) |
| **Dersin AKTS’si** | 5 |
| **Dersin Yürütücüsü** | Dr. Öğr. Üyesi Okan ÇOLAK |
| **Dersi Gün ve Saati** | Perşembe 09.00 - 12.00 |
| **Dersin Görüşme Gün ve Saatleri** | Salı 09.00 – 12.00 |
| **İletişim Bilgileri** | okancolak@harran.edu.tr 04143183000 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık** | Uzaktan eğitim yöntemi, konu anlatım, soru-yanıt, örnek olaylarla anlatım. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. |
| **Dersin Amacı** | Bu ders ile öğrencinin, pazarlamanın temel kavramları, pazarlama yöntem ve stratejileri hakkında bilgi sahibi olması amaçlanmaktadır. |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1. Pazarlamanın tarihsel gelişimini açıklar.  2. Pazar türlerini sınıflandırır.  3. Pazarlamanın temel kavramlarını açıklar.  4. Pazar bölümlendirmesi, hedefleme, konumlandırma planlaması yapar.  5. Pazarlama karması araçlarını tasarlar.  6. Pazarlama bağlamında iş dünyasında yaşanmakta olan olayları ve değişimleri (dijitalleşme dahil) eleştirel ve rasyonel bir bakış açısıyla değerlendirir. |
| **Haftalık Ders Konuları** | **1.Hafta:** Pazarlamanın konusu, kapsamı, gelişimi ve pazarlama konusunda son gelişmeler (uzaktan eğitim) |
| **2.Hafta:** Tüketici pazarları ve tüketici davranışı (uzaktan eğitim) |
| **3.Hafta:** Tüketici satın alma karar süreci ve bu süreci etkileyen faktörler (uzaktan eğitim) |
| **4.Hafta:** Endüstriyel pazarlar ve endüstriyel pazarlarda satın alma davranışı (uzaktan eğitim) |
| **5.Hafta:** Pazarlama araştırması ve bilgi sistemi (uzaktan eğitim) |
| **6.Hafta:** Pazarlama kararlarını etkileyen çevresel faktörler (uzaktan eğitim) |
| **7.Hafta:** Pazarlama stratejileri ve stratejik pazarlama planı geliştirme (uzaktan eğitim) |
| **8.Hafta:** Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma (uzaktan eğitim) |
| **9.Hafta:** Ürün, hizmet ve marka yönetimi (uzaktan eğitim) |
| **10.Hafta:** Yeni ürün geliştirme ve ürün yaşam süreci yönetimi (uzaktan eğitim) |
| **11.Hafta:** Fiyatlandırma yönetimi (uzaktan eğitim) |
| **12.Hafta:** Dağıtım Kanalı Yönetimi (uzaktan eğitim) |
| **13.Hafta:** Bütünleşik Pazarlama İletişimi (uzaktan eğitim) |
| **14.Hafta:** Uluslararası Pazarlama (uzaktan eğitim) |
| **Ölçme - Değerlendirme** | Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı, ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Senatonun alacağı karara göre açıklanacaktır. |
| **Kaynaklar** | Altunışık, R., Özdemir, Ş. ve Torlak, Ö. (2020). Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, İstanbul: Beta Yayıncılık  Mucuk, İ. (2006), *Pazarlama İlkeleri*. İstanbul: Türkmen Yayıncılık.  Yükselen, C. (2017), *Pazarlama İlkeler-Yönetim-Örnek Olaylar*, Ankara: Detay Yayıncılık.  Kotler, P. ve Amstrong, G. (2018). *Pazarlama İlkeleri,* İstanbul: Beta Yayıncılık. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ**  **1** | **PÇ**  **2** | **PÇ**  **3** | **PÇ**  **4** | **PÇ**  **5** | **PÇ**  **6** | | **PÇ**  **7** | **PÇ**  **8** | **PÇ**  **9** | | **PÇ**  **10** | **PÇ**  **11** | **PÇ**  **12** | | **PÇ**  **13** | **PÇ**  **14** | **PÇ**  **15** |
| **ÖK 1** | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | | 2 | 2 | 2 | | 3 | 3 | 3 | | 3 | 1 | 3 |
| **ÖK 2** | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | | 2 | 2 | 2 | | 3 | 3 | 3 | | 3 | 1 | 3 |
| **ÖK 3** | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | | 2 | 2 | 2 | | 3 | 3 | 3 | | 3 | 1 | 3 |
| **ÖK 4** | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | | 2 | 2 | 2 | | 3 | 3 | 3 | | 3 | 1 | 3 |
| **ÖK 5** | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | | 2 | 2 | 2 | | 3 | 3 | 3 | | 3 | 1 | 3 |
| **ÖK 6** | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | | 2 | 2 | 2 | | 3 | 3 | 3 | | 3 | 1 | 3 |
| **ÖK: Öğrenme Kazanımları PY: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | **1 Çok Düşük** | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | | | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PÇ**  **1** | **PÇ**  **2** | **PÇ**  **3** | **PÇ**  **4** | **PÇ**  **5** | **PÇ**  **6** | **PÇ**  **7** | **PÇ**  **8** | **PÇ**  **9** | **PÇ**  **10** | **PÇ**  **11** | **PÇ**  **12** | **PÇ**  **13** | **PÇ**  **14** | **PÇ**  **15** |
| Pazarlama İlkeleri | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 |