

DERS TANITIM ve UYGULAMA BİLGİLERİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U+L (saat/hafta)	Türü (Z / S)	Yerel Kredi	AKTS
Pazarlamanın Prensipleri	BUS 331	Güz	03+00+00	Zorunlu	3	5
Akademik Birim:	İşletme					
Öğrenim Türü:	Örgün Eğitim					
Ön Koşullar	yok					
Öğrenim Dili:	İngilizce					
Dersin Düzeyi:	Lisans					
Dersin Koordinatörü:	- -					
Dersin Amacı:	Bu ders, öğrencilere pazarlamanın nasıl işlediğini, pazarlamanın işlevselliğini öğretmeyi ve bu bilgileri başarılı pazarlama stratejileri geliştirmek ve uygulamakta kullanmayı amaç edinir					
Dersin İçeriği:	Pazarlamaya giriş olarak tasarlanan bu ders öğrencilere pazarlamaya dair genel kavramları, teoriler ve yaklaşımları güncel pazarlama teorilerini ve yaklaşımlarını da konular içerisinde harmanlayarak sunar.					
Dersin Öğrenme Çıktıları (ÖÇ):	<ul style="list-style-type: none">• 1- Pazarlamanın ilkelerini ve anahtar terimlerinin edinimleri• 2- Pazarlama kavramlarının kişinin kendine uygulanışı• 3- Pazarlamanın işlevselliği, tüketici açısından pazarlamanın önemi ve işlevselliği, pazarlama stratejilerinin oluşturulması ve uygulanmasının edinimi					
Dersin Öğrenme Yöntem ve Teknikleri	yüzyüze					

HAFTALIK PROGRAM

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Giriş	
2	Çevre Analizi	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
3	Tüketici Davranışı	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
4	Segmentasyon, Hedefleme ve Konumlandırma	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
5	Ürün / Servis	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
6	Fiyatlandırma	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
7	ara sınav	
8	dağıtım	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
9	Küresel Pazarlama	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
10	Küresel Pazarlama	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
11	Pazarlama İletişimi	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
12	Reklam	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
13	Dijital İletişim	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm
14	Sosyal Sorumluluk ve Etik	Kotler & Armstrong `dan ilgili bölüm

Kadir Has Üniversitesi'nde bir dönem 14 haftadır, 15. ve 16. hafta sınav haftalarıdır.

ZORUNLU ve ÖNERİLEN OKUMALAR

Philip Kotler and Gary Armstrong, Principles of Marketing, 17th edition, GE Pearson. 2018

DİĞER KAYNAKLAR

Harvard Business Review makaleleri

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Sayı	Katkı Payı (%)
Katılım	14	10
Ödev	1	20
Ara Sınavlar/Sözlü Sınavlar/Kısa Sınavlar	-	30
Final Sınavı	-	40
Total:	15	100

İŞ YÜKÜ HESAPLAMASI

Etkinlikler	Sayısı	Süresi (saat)	Toplam İş Yüğü (saat)
Ders Saati	2	15	30
Ödev	1	30	30
Dersle İlgili Sınıf Dışı Etkinlikler	1	5	5
Ara Sınavlar/Sözlü Sınavlar/Kısa Sınavlar	2	15	30
Final Sınavı	1	30	30
Toplam İş Yüğü (saat):			125

1 AKTS = 25 saatlik iş yüğü

PROGRAM YETERLİLİKLERİ (PY) ve ÖĞRENME ÇIKTILARI (ÖÇ) İLİŞKİSİ

#	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13
OC1													
OC2													
OC3													

Katkı Düzeyi: 1 Düşük, 2 Orta, 3 Yüksek

