

DERS TANITIM ve UYGULAMA BİLGİLERİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U+L (saat/hafta)	Türü (Z / S)	Yerel Kredi	AKTS
Stratejik Pazarlama	BUS 315	Bahar	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 dersin amacı pazarlama kavramı ve yöntemlerinin stratejik pazarlama perspektifiyle başarılı bir biçimde uygulanabilmesi için gerekli olan teorik altyapının örnek olaylar yardımıyla öğrencilere aktarımıdır.					
Dersin İçeriği:	Stratejik pazarlama dersi pazarlama alanında çalışmak isteyen öğrencilerin yanı sıra finans, operasyon gibi diğer alanlarda kariyer yapmak isteyen öğrencilere güçlü bir işletmenin pazarda nasıl başarı yakalayabileceğine dair değerli bilgiler sunar.					
Dersin Öğrenme Çıktıları (ÖÇ):	<ul style="list-style-type: none">• 1- Stratejik pazarlama ile ilgili kavram ve ilişkilerin ve, uygulamasının edinimi.• 2- Kavramları ve teorileri kullanarak durumları analiz edebilme ve stratejik bir yaklaşımla karar verebilme edinimi• 3- Güçlü bir pazarlama planının nasıl oluşturulduğunun edinimi					
Dersin Öğrenme Yöntem ve Teknikleri	Yüz yüze					

HAFTALIK PROGRAM

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Stratejik Pazarlama Kavramları	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
2	pazar analizi	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
3	rekabet analizi	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
4	tüketici analizi	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
5	sunum 1	
6	yeni ürün geliştirme	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
7	ararınav	
8	ürün Stratejileri	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
9	fiyat Stratejileri	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
10	dağıtım Stratejileri	Kotler & Keller`dan ilgili bölüm
11	iletişim Stratejileri	kotler & Keller`dan ilgili bölüm
12	Grup Analizleri, Sunumları	
13	Grup Analizleri, Sunumları	
14	Grup Analizleri, Sunumları	

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

ZORUNLU ve ÖNERİLEN OKUMALAR

Kotler & Keller, Marketing Management, Pearson.

DİĞER KAYNAKLAR

İşletme Alanındaki günlük ve-veya haftalık yayınlar (ör. Business Week, The Wall Street Journal, Fortune, The Economist).

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Sayı	Katkı Payı (%)
Sunum/Jüri	4	30
Ara Sınavlar/Sözlü Sınavlar/Kısa Sınavlar	1	30
Final Sınavı	1	40
Total:	6	100

İŞ YÜKÜ HESAPLAMASI

Etkinlikler	Sayısı	Süresi (saat)	Toplam İş Yüğü (saat)
Ders Saati	3	14	42
Sunum/Jüriye Hazırlık	4	7	28
Ara Sınavlar/Sözlü Sınavlar/Kısa Sınavlar	1	25	25
Final Sınavı	1	30	30
Toplam İş Yüğü (saat):			125

1 AKTS = 25 saatlik iş yükü

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