

# DERS TANITIM ve UYGULAMA BİLGİLERİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U+L (saat/hafta)	Türü (Z / S)	Yerel Kredi	AKTS
Kurumlararası Pazarlama	BUS 414	Bahar	03+00+00	Seçmeli	3	6
Akademik Birim:	İşletme					
Öğrenim Türü:	Örgün Eğitim					
Ön Koşullar	Yok					
Öğrenim Dili:	İngilizce					
Dersin Düzeyi:	Lisans					
Dersin Koordinatörü:	--					
Dersin Amacı:	Bu ders Kurumlararası Pazarlamaya dair temel terim, konseptleri ve aktiviteleri öğrencilere sunmayı hedefler.					
Dersin İçeriği:	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kurumsal pazarlamada çevre</li><li>- Kurumsal pazarlamanın özellikleri</li><li>- Pazardaki fırsatların analizi</li><li>- Kurumsal pazarlarda ilişki yönetimi</li><li>- Satınalma</li><li>- Kurumsal satınalma davranışları</li><li>- Kurumsal pazarlama kanalları</li><li>- Kurumsal pazarlamada kişisel satış</li><li>- Kurumsal pazarlamanın geleceği</li></ul>					
Dersin Öğrenme Çıktıları (ÖÇ):	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>1-</b> • Pazarlama fırsatlarını anlama amacı ile kurumsal pazarlama süreçlerini öğrenmek</li><li>• <b>2-</b> • Pazarlama çalışmalarını değerlendirmek</li><li>• <b>3-</b> • Değer yaratmak ve hem tüketici hem şirket için değere yatırım yapmak</li><li>• <b>4-</b> • Kurumsal pazarlarda rekabetçi avantajı iyileştirmeyi öğrenmek</li></ul>					
Dersin Öğrenme Yöntem ve Teknikleri	Yüzyüze, tartışma ve uygulama					

## HAFTALIK PROGRAM

Hafta	Konular	Ön Hazırlık	ÖÇ
1	Giriş		1
2	Kurumsal Pazarlama Perspektifi	ch.1	1,2
3	Kurumsal satınalma davranışı	ch.2	1,2
4	CRM stratejileri	ch.3	3
5	Kurumsal Pazarlama Planlanması	ch.5	2,4
6	Kurumsal Pazarlanacak ürünler	ch.7	4
7	vize		
8	İnovasyonu ve yeni ürün gelişimini yönetme	ch.8	3,4
9	Kurumsal Hizmetler	ch.9	4
10	Kurumsal Pazarlama Kanalları	ch.10	4
11	Tedarik Zinciri Yönetimi	ch.11	1
12	Kurumsal Pazarlarda Fiyatlama	ch.12	1,4
13	Kurumsal Pazarlamada İletişim	ch. 13-14	4



OC2									
OC3									
OC4									

**Katkı Düzeyi:** 1 Düşük, 2 Orta, 3 Yüksek