

DERS TANITIM ve UYGULAMA BİLGİLERİ

| Dersin Adı | Kodu | Yarıyıl | T+U+L (saat/hafta) | Türü (Z / S) | Yerel Kredi | AKTS |
|-------------------------------------|---|---------|-----------------------|--------------|-------------|------|
| Kurumlararası Pazarlama | BUS 414 | Güz | 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">- Kurumsal pazarlamada çevre- Kurumsal pazarlamanın özellikleri- Pazardaki fırsatların analizi- Kurumsal pazarlarda ilişki yönetimi- Satınalma- Kurumsal satınalma davranışları- Kurumsal pazarlama kanalları- Kurumsal pazarlamada kişisel satış- Kurumsal pazarlamanın geleceği | | | | | |
| Dersin Öğrenme Çıktıları (ÖÇ): | <ul style="list-style-type: none">• 1- • Pazarlama fırsatlarını anlama amacı ile kurumsal pazarlama süreçlerini öğrenmek• 2- • Pazarlama çalışmalarını değerlendirmek• 3- • Değer yaratmak ve hem tüketici hem şirket için değere yatırım yapmak• 4- • Kurumsal pazarlarda rekabetçi avantajı iyileştirmeyi öğrenmek | | | | | |
| 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