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:	- 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):	• **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

14	Kurumsal Pazarlama Performansının Ölçümlenmesi	ch.15	2

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

ZORUNLU ve ÖNERİLEN OKUMALAR

Michael D. Hutt and Thomas W. Speh, Business Marketing Management 1e, B2B, EMEA Adaptation, ISBN-13: 9781408093719, ISBN-10: 1408093715, Published by: Cengage Learning

DİĞER KAYNAKLAR

Akademik dergilerden makale seçkileri ör. Harvard Business Review

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Yarıyıl İçi Çalışmaları	**Sayı**	**Katkı Payı (%)**
Sunum/Jüri	1	20
Ara Sınavlar/Sözlü Sınavlar/Kısa Sınavlar	1	40
Final Sınavı	1	40
Total:	**3**	**100**

İŞ YÜKÜ HESAPLAMASI

Etkinlikler	**Sayısı**	**Süresi (saat)**	**Toplam İş Yükü (saat)**
Ders Saati	1	20	20
Sunum/Jüriye Hazırlık	1	30	30
Ara Sınavlar/Sözlü Sınavlar/Kısa Sınavlar	1	50	50
Final Sınavı	1	50	50
Toplam İş Yükü (saat):			**150**

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													
OC4													

Katkı Düzeyi: 1 Düşük, 2 Orta, 3 Yüksek