

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

OC2									
OC3									
OC4									

Katkı Düzeyi: 1 Düşük, 2 Orta, 3 Yüksek