

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 Ölçülmesi	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 Yüğü (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 Yüğü (saat):			150

1 AKTS = 25 saatlik iş yükü

PROGRAM YETERLİLİKLERİ (PY) ve ÖĞRENME ÇIKTILARI (ÖÇ) İLİŞKİSİ

#
OC1

OC2
OC3
OC4

Katkı Düzeyi: 1 Düşük, 2 Orta, 3 Yüksek