



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: PAZARLAMA - İNGİLİZCE

Ders Dili:	English	Ders Kodu:	MARK303
Ders Türkçe İsmi:	PAZARLAMA PRENSİPLERİ		
Ders İngilizce İsmi:	PRINCIPLES OF MARKETING		
Dersi Verecek:	Yard .Doç. Dr. Ahmet ERTUGAN		
Dersin Türü:	ZORUNLU	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	3	Semester	5
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	6
Teori(saat/hafta):	0,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
		Laboratuvar(saat/hafta):	0,00

Dersin İçeriği: The core concepts of marketing; consumer behaviour; market segmentation; marketing environment, the marketing mix; marketing and society

Öğrenme Kazanımları: İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek
İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek
İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek
İlgili kavram/kuramları gerçek hayata/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek
İlgili kavram/kuramların gerçek hayatta var olan uygulamalarını eleştirel olarak analiz edebilecek
Farklı kavram ve kuramları kendi özgün yaklaşımlarını yaratılmak için sentezleyebilecek
İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek
Sunum(lara)a hazırlık
Verilen ölçütlere göre kendi çalışmalarını değerlendirebilecek
Verilen ölçütlere göre arkadaşlarının çalışmalarını değerlendirebilecek
Yeni yaklaşım geliştirebilecek/yaratabilecek
Verilen parametreler çerçevesinde yeni bir ürün geliştirebilecek/yaratabilecek
Verilen çalışmayı bağımsızca yürütebilecek
Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabilecek
İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilecek
Öğrenmenin değerini takdir edecek
-

Dersin Amaçları: Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak
İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek.
Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak.
Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek
Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek
Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek
Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek
Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek
Yeniliği teşvik etmek
Eleştirel düşüncüyü geliştirmek

Öğrenci İş Yüğü:

	Derse hazırlık Ders saatleri Ara sınav Ara sınava hazırlık Final sınavı Final sınavına hazırlık Sunum(lar) Sunum(lara)a hazırlık Proje(ler)/makale(ler) için araştırma Proje yazımı Grup çalışması Sınıf içi tartışma(lar) Kısa sınav(lar) Kısa sınav(lar)a hazırlık Ders öncesi ödev(ler) Ödev(ler) Kısa ders anlatımları Ders planlama Teke tek/küçük grup dersleri
AKTS Formülü:	
Kaynaklar:	Kotler Philip, Principles of Marketing. Prentice Hall
Değerlendirme:	20% Quiz/ homework 30% Mid-term exam 50% Final exam
İşe Yerleştirme(Staj):	
Ön Koşul Ders Kodları:	MAN102
1. Hafta (19 – 23 Eylül)	Introduction to marketing; definition and the main task of marketing marketing orientations
2. Hafta (26 – 30 Eylül)	Core concepts 1: Human need; wants; demand;
3. Hafta (3 – 7 Ekim)	Core concepts 2: Customer value; customer satisfaction; market
4. Hafta (10 – 14 Ekim)	Core concepts 3: product; product quality; product brand
5. Hafta (17 – 21 Ekim)	Consumer behaviour; consumer buying model
6. Hafta (24 – 28 Ekim)	Buyer decision process and behaviour
7. Hafta (31 - 4 Kasım)	Market segmentation: segmentation approaches
8. Hafta (7 - 11 Kasım)	Target marketing 1: Customer profiles
9. Hafta (14 – 18 Kasım)	Target marketing 2: Company capabilities and resources; forces of competition
10. Hafta (21 – 25 Kasım)	Target marketing 3: Marketing environment
11. Hafta (28 - 2 Aralık)	Target marketing 4: SWOT analysis of the company for each targeted segment
12. Hafta (5 – 9 Aralık)	The marketing mix: the 4Ps and the 3Cs
13. Hafta (12 -16 Aralık)	Product decisions
14. Hafta (19 - 23 Aralık)	Pricing decisions
15. Hafta (24 – 30 Aralık)	Place decisions
16. Hafta	Promotion decisions
17. Hafta	
18. Hafta	
19. Hafta	
20. Hafta	

21. Hafta	
22. Hafta	
23. Hafta	
24. Hafta	
25. Hafta	
26. Hafta	
27. Hafta	
28. Hafta	
