



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: Pazarlama -Türkçe

Ders Dili:	Türkçe	Ders Kodu:	PAZL402
DersTürkçe İsmi:	ULUSLARARASI PAZARLAMA		
Ders İngilizce İsmi:	INTERNATIONAL MARKETING		
Dersi Verecek:	Uzm. Gülhan AVCI		
Dersin Türü:	SEÇMELİ	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	4	Semester	8
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	6
Teori(saat/hafta):	0,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
		Laboratuvar(saat/hafta):	0,00

Dersin İçeriği:	Uluslararası pazarlara giriş stratejilerinin ve uluslararası pazarlamada pazarlama karması kararlarının nasıl alındığının öğrenilmesi
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 yaratbilmek 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 Akademik bir makale üretmek için seçilen kaynak gösterme biçiminin ilkelerini uygulayabilecek Hedeflenen becerileri geliştirebilecek Diğer /
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 düşünceyi geliştirmek Diğer

Öğrenci İş Yüğü:	Derse hazırlık Ders saatleri Ara sınav Ara sınavı 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 Materyal uyarlama Materyal geliştirme Taslak hazırlama Çizim Makale yazımı Teke tek/küçük grup dersleri Portföy hazırlığı Portföy sunumu Diğer
AKTS Formülü:	
Kaynaklar:	Ercan Gegez, Müge Arslan, Emrah Cengiz, Mert Uydacı, Uluslararası Pazarlama Çevresi, Der Yayınları, 2003. Erdoğan Taşkın, Uluslararası Pazarlama, Türkmen Kitabevi, 1. Baskı, 2012.
Değerlendirme:	Yoklama 10% Vize 30% Final 60%
İşe Yerleştirme(Staj):	
Ön Koşul Ders Kodları:	PAZL303
1. Hafta (19 – 23 Eylül)	Uluslararası Pazarlara Yönelmenin Yararları
2. Hafta (26 – 30 Eylül)	Çokuluslu İşletmelerin Rolü
3. Hafta (3 – 7 Ekim)	Uluslararası Pazarlama Çevresi
4. Hafta (10 – 14 Ekim)	Uluslararası Pazarlama Planlaması
5. Hafta (17 – 21 Ekim)	Stratejik Boyut
6. Hafta (24 – 28 Ekim)	Uluslararası Mal Politikaları
7. Hafta (31 - 4 Kasım)	Dış Pazarlarda Mal Çeşitlendirmesi
8. Hafta (7 - 11 Kasım)	Marka Stratejileri
9. Hafta (14 – 18 Kasım)	Endüstriyel Mülkiyetin Korunması
10. Hafta (21 – 25 Kasım)	Uluslararası Garanti
11. Hafta (28 - 2 Aralık)	Fiyatlandırmanın Kararları
12. Hafta (5 – 9 Aralık)	Dağıtım Kanallarının Seçimi
13. Hafta (12 -16 Aralık)	Tutundurma Kararları
14. Hafta (19 - 23 Aralık)	Ambalajlama

15. Hafta (24 – 30 Aralık)	FINAL SINAVLARI HAFTASI
16. Hafta	Örgütlenme ve Denetim
17. Hafta	
18. Hafta	
19. Hafta	
20. Hafta	
21. Hafta	
22. Hafta	
23. Hafta	
24. Hafta	
25. Hafta	
26. Hafta	
27. Hafta	
28. Hafta	
