



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: Pazarlama -Türkçe

Ders Dili:	Türkçe	Ders Kodu:	PAZL401
DersTürkçe İsmi:	PAZARLAMA ARAŞTIRMASI		
Ders İngilizce İsmi:	MARKETING RESEARCH		
Dersi Verecek:	Uzm. Ahmet HAMDİ		
Dersin Türü:	ZORUNLU	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	4	Semester	7
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	6
Teori(saat/hafta):	0,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
		Ders İşleme Biçimi:	YÜZ YÜZE
		Laboratuar(saat/hafta):	0,00

Dersin İçeriği:	Pazarlama probleminin tanımlanması ile birlikte verilerin toplanması,sınıflandırılması,analiz edilmesi,yorumlanması ve rapor edilmesi sürecini içerir.
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 düşünciyi geliştirmek Diğer
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 Materyal uyarlama Materyal geliştirme Taslak hazırlama Çizim Makale yazımı Teke tek/küçük grup dersleri Portföy hazırlığı Portföy sunumu Diğer
AKTS Formülü:	
Kaynaklar:	Pazarlama Araştırmaları,Ercan Gegez Pazarlama Araştırması,Tuncer Tokol
Değerlendirme:	Yoklama 10% Rapor 20% Vize 20% Final 50%
İşe Yerleştirme(Staj):	
Ön Koşul Ders Kodları:	PAZL303
1. Hafta (19 – 23 Eylül)	Pazarlama Araştırması Kavramı
2. Hafta (26 – 30 Eylül)	Pazarlama Araştırmasının Uygulama Alanları
3. Hafta (3 – 7 Ekim)	Pazarlama Araştırmasını Kullananlar

4. Hafta (10 – 14 Ekim)	Pazarlama Araştırmasının Sınırları
5. Hafta (17 – 21 Ekim)	Araştırma Süreci
6. Hafta (24 – 28 Ekim)	Durum Analizi
7. Hafta (31 - 4 Kasım)	Hipotez Testi
8. Hafta (7 - 11 Kasım)	Veri Kaynakları
9. Hafta (14 – 18 Kasım)	Örnekleme Yöntemleri
10. Hafta (21 – 25 Kasım)	Örnekleme Hataları
11. Hafta (28 - 2 Aralık)	Tesadüfi Örnekleme
12. Hafta (5 – 9 Aralık)	Veri Toplamada Yöntem Seçimi
13. Hafta (12 -16 Aralık)	Verilerin Analizi
14. Hafta (19 - 23 Aralık)	Verilerin Yorumu
15. Hafta (24 – 30 Aralık)	FİNAL SINAVLARI HAFTASI
16. Hafta	Pazarlama Araştırması Raporu
17. Hafta	
18. Hafta	
19. Hafta	
20. Hafta	
21. Hafta	
22. Hafta	
23. Hafta	
24. Hafta	
25. Hafta	
26. Hafta	
27. Hafta	
28. Hafta	
