

**İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (TEZLİ)  
DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Ayrıntıları				
Dersin Kodu	Sınıfı			Yarıyılı
BM109	1			1
Dersin Adı	T	U	L	AKTS
Pazarlama Yönetimi	3	0	0	6
Dersin Dili	İngilizce			
Dersin Düzeyi	Lisans	Yüksek Lisans	X	Doktora
Bölümü/Programı	İşletme Yönetimi			
Eğitim Türü	Yüz yüze			
Dersin Türü	Zorunlu	X	Seçmeli	
Dersin Amacı	Dersin amacı öğrencilere pazarlama yönetim süreci, pazar fırsatları, stratejik pazarlama programları, pazarlama programı kontrolüne ilişkin ölçüm araçları hakkında bilgi vermektir.			
Dersin İçeriği	Dersin ana konuları aşağıda listelenmiştir: <ul style="list-style-type: none"><li>- Pazarlama yönetim süreci</li><li>- Pazar fırsatları</li><li>- Stratejik pazarlama programları</li><li>- Pazarlama programları kontrolü</li></ul>			
Ön Koşulları	-			
Dersin Koordinatörü	-			
Dersi Verenler	-			
Dersin Yardımcıları	-			
Dersin Staj Durumu	-			
Ders Kaynakları				
Ders Kitabı/ Ders Notu	<ul style="list-style-type: none"><li>- John Mullins &amp; Orville Walker : Marketing Management: A Strategic Decision Making Approach, McGraw-Hill Education, 8 edition, 2012.</li><li>- Philip T. Kotler (Author), Kevin Lane Keller (Author): Marketing Management, Pearson, 14 edition, 2011.</li></ul>			
Diğer Kaynaklar	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mark Johnston &amp; Greg Marshall: Marketing Management, McGraw-Hill Education, 3 edition, 2018.</li></ul>			
Materyal Paylaşımı				
Dokümanlar	Ders slaytları			
Ödevler	-			
Sınavlar	-			
Dersin Yapısı				
Matematik ve Temel Bilimler				%
Mühendislik Bilimleri				%

**İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (TEZLİ)  
DERS BİLGİ FORMU**

Mühendislik Tasarımı		%
Sosyal Bilimler		%
Eğitim Bilimleri		%
Fen Bilimleri		%
Sağlık Bilimleri		%
Alan Bilgisi		100%

**Değerlendirme Sistemi**

	Sayısı	Katkı Oranı (%)
Ara Sınav	1	40
Kısa Sınav		
Ödev		
Devam		
Uygulama		
Proje		
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	60
	<b>Toplam</b>	<b>100</b>

**AKTS İş Yüğü Dağılımı Tablosu**

	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yüğü (Saat)
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
Ödevler			
Sunum/Seminer Hazırlama			
Ara Sınavlar	1	40	40
Uygulama			
Laboratuvar			
Proje			
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	56	56
		<b>Toplam İş Yüğü</b>	<b>180</b>
		<b>AKTS Kredisi (Toplam İş Yüğü /Saat)</b>	<b>6</b>

**Dersin Öğrenim Çıktıları**

1	Pazarlama yönetim süreci, pazar fırsatları, stratejik Pazar programları, pazarlama programlarının kontrolü hakkında bilgi edinme
2	Pazarlama yönetimine ilişkin sorunların çözümünde edinilen bilgileri uygulayabilme

**Ders Konuları**

1	Pazarlama yönetim süreci
2	Stratejik Pazarlama Programı Geliştirme: Ürün Tasarımı, Fiyatlandırma Kararı

**İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI (TEZLİ)  
DERS BİLGİ FORMU**

3	Stratejik Pazarlama Programı Geliştirme: Dağıtım Kanalı Kararı, Entegre Pazarlama İletişim Kararı
4	Pazar Fırsat Analizi: Tüketici Davranışını Anlamak
5	Pazar Fırsat Analizi: Tahmin ve Pazar Bilgisi
6	Pazar Fırsat Analizi: Farklılaşma ve Marka Konumlandırma
7	Vaka Analizleri
8	Dijital Ağ Dünyasında Pazar Stratejileri
9	Ara Sınav
10	Yeni ve Büyüyen Pazarlar için Pazarlama Stratejileri
11	Doymuş ve Düşen Pazarlar için Pazarlama Stratejileri
12	Vaka Analizleri
13	Pazarlama Programını Uygulama ve Kontrol: Efektif Uygulama için Organizasyon ve Planlama
14	Pazarlama Programını Uygulama ve Kontrol: Pazarlama Performansının Ölçümü
15	Vaka Analizleri

**Dersin Program Çıktılarına Katkısı (1-5)**

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13
1	5	3	5	5	3	3	3	5	3	4	3	3	3
2	5	3	5	5	3	3	3	5	3	4	3	3	3

**Katkı Oranı:** 1: Çok Düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok Yüksek

**Hazırlayan:**

Prof. Dr. Ela Sibel BAYRAK MEYDANOĞLU (Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı Başkanı)

**Güncelleme Tarihi:**

04.06.2020