

DERS BİLGİLERİ FORMU

Dersi Açan Fakülte/ Enstitü	İİBF
Dersi Açan Bölüm/ Ana Bilim Dalı	İşletme
Dersin Kodu	İŞL 434
Dersin Adı	Pazarlama Alanında Seçilmiş Konular
Öğretim Dili	İngilizce
Dersi Alan Programlar	İşletme
Ders Türü	Teorik
Dersin Seviyesi	Lisans
AKTS Kredisi	6
Ön Koşullar	Yok
Dersin İçeriği	Derste Pazarlama alanında diğer derslerde ele alınmayan tüm konular irdelenmektedir.
Dersin Amacı	Dersin amacı, prensipler, araştırma ve tüketici davranışları gibi alanlarda henüz ele alınacak kadar teorik olarak gelişmemiş konuları derlemek ve öğrencinin bilgisine sunmaktır.
Dersin Kazanımları	Öğrencilerin gelişmekte olan Pazarlama konularını vaktinde öğrenmesi sağlanmaktadır.
Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar	Kotler, Marketing from A to Z
Değerlendirme Ölçütleri	Katkı payı
Devam	10
Laboratuvar	0
Uygulama	0
Alan Çalışması	0
Ödev	0
Sunum	0
Projeler	30
Seminer	0
Ara Sınavlar	60
Quiz	0
Final	30
Toplam	100

Ders Planı	Tartışılacak/ İşlenecek Konular
1. Hafta	Pazarlamada "ürün" kavramı
2. Hafta	Markalama
3. Hafta	Marka konumlandırma haritası
4. Hafta	Kalite evi
5. Hafta	Serbest konu ve tartışma günü
6. Hafta	Etik pazarlama

7. Hafta	Pazarlamada "benlik" kavramı
8. Hafta	Kotler'daki kavramlar -1-
9. Hafta	Kotler'daki kavramlar -2-
10. Hafta	İngilizce CV hazırlama
11. Hafta	Mülakat teknikleri
12. Hafta	Misafir konuşmacı