BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ

BİLGİSAYAR MÜHENDİSLİĞİ

(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama	TOS201	7	2 + 0	3,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Bilgisayar Mühendisliği - Lisans (Yüz yüze)
Amaç	Bu dersin amacı, öğrencinin işletmenin bir fonksiyonu olan pazarlamanın çevresini ve dinamiklerini öğrenmesini sağlayarak bunların pazarlama yönetimince anlamlandırmasını sağlamaktır.
Ders İçeriği	Bu derste, pazarlama ile ilgili temel kavramların tanımlanması, pazar çevresinin ve pazar çevresini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, tüketici davranışlarının anlamlandırılması, pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması sürecinin irdelenmesi, pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma sürecinin yürütülmesi ve pazarlama karması elemanları olan ürün, fiyat, tutundurma ve dağıtım konuları incelenecektir.
Ders Kaynakları	Pazarlama İlkeleri Ders Notu B.Zafer ERDOĞAN 2011, Pazarlama Stratejileri Yönetsel Bir Yaklaşım Ömer TORLAK ve Remzi ALTUIŞIK, Beta Yayınları, İstanbul 2009., Mucuk, İ., Pazarlama İlkeleri, 17.Baskı, Türkmen Kitabevi, 2009., Korkmaz, S., Eser, Z., Öztürk, S.A., Işın, F.B. Pazarlama, Siyasal Kitabevi, 2010., Torlak, Ömer, Remzi Altunışık ve Şuayip Özdemir (2016), Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, Beta Yayıncılık. , Pazarlama İlkeleri Ders Notu B.Zafer ERDOĞAN 2011, Pazarlama Stratejileri Yönetsel Bir Yaklaşım Ömer TORLAK ve Remzi ALTUIŞIK, Beta Yayınları, İstanbul 2009.

Hafta	Konu
1	Pazarlamaya Giriş
2	Pazar ve Pazarlama Çevresi
3	Tüketici Davranışları
4	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması
5	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi ve Konumlandırma
6	Pazarlama Karması Elemanları 1- Ürün Yönetimi
7	Pazarlama Karması Elemanları 2- Fiyat ve Fiyatlandırma
8	Ara Sınav
9	Pazarlama Karması Elemanları 3- Tutundurma Çabaları
10	Pazarlama Karması Elemanları 4- Dağıtım Kanalları
11	Güncel Pazarlama Konuları-1
12	Güncel Pazarlama Konuları-2
13	Güncel Pazarlama Konuları-3
14	Güncel Pazarlama Konuları-4

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	4	3
Ara Sınav 1		8	1
Final		15	1
Ödev (Sunum)		6	1
	Ders İş Yükü:	83	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	3,25	

Program Çıktıları	
1	Matematik, fen bilimleri, hesaplama ve bilgisayar mühendisliği konularında kuramsal/uygulamalı bilgilere ve yeterli altyapıya sahiptir.
2	Bilişim problemlerini fark etme, tanımlama, formüle etme ve çözme bilgi ve becerisine sahiptir.
3	Gereksinimleri belirlemeye yönelik olarak bir sistemi, sistem parçasını ya da süreci analiz eder, alternatifleri mühendislik yöntemlerini kullanarak kıyaslar, en uygun çözümü tasarlar.
4	Tasarımın gerçekleştirilmesi için tüm kaynakların verimli kullanılması, süreçlerin iyi belirlenmesi, takip edilmesi ve uygulanması ile etkin proje yönetimini sağlar.
5	Disliplin içi ve disiplinler arası projelerde bireysel, takım üyesi veya takım lideri olarak etkin ve sonuç odaklı çalışır. Proje yönetimi, risk yönetimi ve değişiklik yönetimi hakkında bilgi sahibidir.
6	Bir konuya yönelik olarak kaynak araştırmalarını yapar, verimli bir şekilde değerlendirir ve kullanır.
7	Yaşam boyu öğrenmenin ve kişisel gelişimin sürekli farkındalığı ile bilişim teknolojilerindeki güncel gelişmeleri izler. Yenilikleri takip eder, girişimcidir.
8	Sözlü ve yazılı iletişim kurar, İngilizce ve Türkçe kullanarak bilişim alanındaki bilgileri izler, yorumlar ve teknik doküman hazırlar.
9	Bilişim uygulamalarının kurumsal, toplumsal ve çevresel sonuçlarını göz önünde tutar, sorumluluğunun bilincindedir. Sürdürülebilir kalkınma hakkında bilgi sahibidir.
10	Mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahiptir, bilişim hukuku temel prensiplerini anlar, değerlendirir ve mesleki çalışmalarına uygular.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10
Pazar çevresini oluşturan faktörleri analiz eder ve pazarlama yönetimi açısından anlamlandırır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pazarlama karması(ürün, fiyat, tutundurma, dağıtım) bileşenleri tanır ve analiz eder.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pazarlama ile ilgili kavramları tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma sürecini anlar ve örneklendirir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tüketici davranışlarının sebeplerini anlatır, yorumlar ve pazarlama programlarını oluşturur.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/228822