



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA
(2020 - 2021) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Doğrudan Pazarlama	PZL218	4	3 + 0	3,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Pazarlama - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	Dersin amacı, doğrudan pazarlamada temel kavramları ve temel bilgileri öğretmektir. Ayrıca bu bilgiler ışığında, öğrencilere dünyadaki ve ülkemizdeki doğrudan pazarlama uygulamalarını analiz edebilme yeteneği kazandırabilmektedir.				
Ders İçeriği	Doğrudan Pazarlama Kavramı, Özellikleri, Üstün Yönleri, Endüstriyel Pazarlarda Uygulanması, Stratejik Pazarlama Planlaması, Doğrudan Pazarlamada Kullanılan Stratejiler, Doğrudan Pazarlamada Kullanılan Araçlar, Doğrudan Pazarlamanın Uygulanması.				
Ders Kaynakları	Tavmargen, İge Pınar. 2010, "Doğrudan Pazarlama", Seçkin Yayıncılık, 5. Baskı, Ankara., Wunderman, Lester. 2006, "Doğrudan Pazarlamanın Kurucusu", Mediacat Yayınları.				

Hafta	Konu
1	Dersin tanıtımı ve dersle ilgili temel bilgilerin verilmesi
2	Doğrudan Pazarlama Kavramı, Kapsamı
3	Doğrudan Pazarlama Kavramı, Kapsamı (Devam)
4	Doğrudan Pazarlamanın Özellikleri, Üstün Yönleri
5	Doğrudan Pazarlamanın Gelişimi ve Gelişimini Etkileyen Faktörler
6	Doğrudan Pazarlama ile Modern Pazarlama Arasındaki İlişkiler, Farklılıklar
7	Doğrudan Pazarlamanın Tercih Edilme Nedenleri
8	Doğrudan Pazarlamada Başarılı Olma Stratejileri
9	Endüstriyel Pazarlarda Doğrudan Pazarlama Uygulamaları
10	Doğrudan Pazarlamada Stratejik Pazarlama Uygulamaları
11	Doğrudan Pazarlamada Kullanılan Stratejiler ve Güncel Yaklaşımlar
12	Doğrudan Pazarlamada Kullanılan Araçlar ve Özellikleri
13	Doğrudan Pazarlamada Kullanılan Araçların Seçimi
14	Doğrudan Pazarlamada Güncel Örnek Uygulamalar

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	1	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Ara Sınav 1		1	1
Final		1	1
Ders İş Yükü:		72	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		2,82	

Program Çıktıları	
1	Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.
2	Alanla ilgili edindirdiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.
3	Alanla ilgili edindirdiği bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilmesine katkısı önemlidir.
4	Uygulama safhalarında bilgilerini disiplinler arası değerlendirebilirler.
5	Alanla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır.
6	Öğrenciler girişimcilik ve liderliğe her zaman açıktır.
7	Alan ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır.
8	Bir yabancı dili alanla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilmeli ve kullanabilmelidir.
9	Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir.
10	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
11	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
12	Alanıyla ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutarak etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilir.
13	Alanla ilgili konularda edindirdiği bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ve alanla ilgili yenilik ve gelişmeleri takip ederek ömür boyu öğrenmeye açık olur.

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

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13
Doğrudan pazarlama stratejilerini kavrayacak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dünyada ve Türkiye'de doğrudan pazarlama uygulamalarını analiz edebilecek	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Doğrudan pazarlama kavramını, kapsamını, özelliklerini kavrayacak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Doğrudan pazarlama ve modern pazarlama ilişkisini, farklılıklarını öğrenecek	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

