BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

OSMANELİ MESLEK YÜKSEKOKULU

DIŞ TİCARET

(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Uluslararası Pazarlama Araştırması	DIS218	3	2 + 1	4,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Dış Ticaret - Ön Lisans (Yüzyüze eğitim)
Amaç	Uluslararası pazarlama alanına ilişkin bilgi eksikliklerini gidererek , uluslararası pazarlama uygulamaları hakkında gerekli bilgileri vermek.
Ders İçeriği	İhracattan uluslararası Pazarlamaya Geçiş/ Uluslararası Pazar Araştırmaları/İhracatta Uygun Ürünün Geliştirilmesi/Uluslararası Pazarlama Stratejileri/Yeni Pazarlar/Çeşitli Ülkelerden Uygulamalar.
Ders Kaynakları	Ömer Akat, (2008), Uluslararası Pazarlama, Ekin Basım Yay., Alvin C. Burns , Ronald F. Bush, (2015). Pazarlama Araştırması, Editör: Fatma Demirci Orel, Nobel Akademik Yayıncılık., Kozlu, C. ve Karaca, H. (2023). Uluslararası Pazarlama: Dijitalleşen Dünyaya Yeni Yaklaşımlar, İş Bankası Kültür Yayınları.

Hafta	Konu
1	Dersin tanıtımı ve tartışma
2	İhracattan Uluslararası Pazarlamaya Geçiş
3	Uluslararası Pazarlama Araştırmasına Dair Temel Kavramlar
4	Uluslararası Pazarlama Araştırmalarının Kapsamı ve Niteliği
5	Uluslararası Pazarlamada Bilgi Kaynakları
6	Uluslararası Pazarlama Araştırması Süreci
7	Uluslararası Pazarlama Araştırmalarına Dair Örnek Vakalar
8	Uluslararası Pazarlama Araştırmalarında Karşılaşılan Zorluklar
9	Uluslararası Pazarlama Araştırmalarında Karşılaşılan Zorluklara Dair Vaka İncelemeleri
10	Uluslararası Pazarlarda İzlenebilecek Ürün Politikaları
11	Uluslararası Pazarlarda Dağıtım Kanallarının Seçimi ve Politikalar
12	Uluslararası Pazarlarda Fiyatlandırma Stratejileri ve Fiyatlandırma Zorlukları
13	Uluslararası Pazarlarda İletişim Süreci
14	Uluslararası Pazarlama Araştırmalarında Yeni Yaklaşımlar

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	4
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	12
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	3	12
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	2	12
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	12
Ara Sınav 1		4	1
Final		8	1
Ödev (Sunum)		4	1
	Ders İş Yükü:	232	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	9,10	

Program Çıktıları	
1	Uluslararası ticaretin başlıca teorilerine ve terminolojisini vakıf olabilmek
2	Gümrük işlemlerine vakıf olabilmek
3	Uluslararası finans ve muhasebe bilgisini iş hayatına uygulayabilmek
4	Bilgisayar ve gerekli paket program kullanım becerisine sahip olabilmek
5	Avrupa Birliği ve Türkiye'nin dış ticaret yapısını analiz edebilmek
6	Uluslararası pazarlamanın temel mantığını kazandırabilmek
7	Dış ticaretin yasal çerçevesini oluşturan başlıca hukuk kuralları ve mevzuatları dikkate almak
8	Dış ticaret firmalarının karşılaşabileceği riskleri değerlendirme ve analiz edebilme becerisine sahip olabilmek
9	Uluslararası lojistik ve taşımacılık konularına vakıf olabilmek
10	Uluslararası platformlarda çalışabilecek nitelik ve yeterliliklere sahip olabilmek
11	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerilerini kullanabilmek
12	Dış ticaret ile ilgili ulusal ve uluslar arası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilmek

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	PÇ 11	PÇ 12
Uluslararası pazarlama ve küresel pazarlama anlayışları ayrıştırılır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası pazarlara giriş stratejileri incelenir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası pazarlama çevresi tanımlanır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pazarlama araştırması öğrenilir	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/296308