



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
OSMANELİ MESLEK YÜKSEKOKULU
DIŞ TİCARET
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Uluslararası Pazarlama	PZL213.	2	2 + 0	3,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Dış Ticaret - Ön Lisans (Yüzyüze)				
Amaç	Uluslararası pazarlama dersinin amacı temel uluslar arası pazarlama kavramını ve pazarlamada ihracat kavramını öğretmektir. Uluslararası pazarlama dersinde, öğrenciler aynı zamanda uluslararası ticareti, uluslar arası bütünleşmeleri, uluslararası pazarlama çevresini, uluslararası pazarlama stratejilerini ve uluslararası pazarlamadaki pazarlama karması (ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma) stratejilerini de öğrenirler.				
Ders İçeriği	Bu ders uluslararası pazarlamanın genel kavramlarını ve uluslararası pazarlamanın ilke ve uygulamalarını öğretmeye yöneliktir.				
Ders Veren	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Ali PAYLAN				
Ders Kaynakları	Heyet, Küresel Pazarlama Yönetimi, 2008, Beta Basım Yayın				

Hafta	Konu
1	Uluslararası pazarlamanın temel kavramları
2	Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin planlaması, uluslararası pazarlama çevresi.
3	Uluslararası ürün politikası, uluslararası pazarlamadaki alternatif ürün politikaları
4	Firmaların ulusal ve uluslararası ürünleri. Ürün hatlarının yönetimi. Uluslararası pazarlamada markalama ve ambalajlama.
5	Uluslararası fiyatlandırma kararları ve uluslararası fiyatlandırmada kullanılan yöntemler
6	Uluslararası ödemelerde kullanılan yöntemler
7	Uluslararası pazarlamada dağıtım Doğrudan ve dolaylı dağıtım kanalları
8	Uluslararası pazarlara giriş yöntemleri. Yurtdışı pazarlarındaki üretim yöntemleri. Uluslararası pazarlamada fiziksel dağıtım faaliyetleri
9	Uluslararası pazarlamada tutundurma kararları. Uluslararası pazarlamada reklam ve kişisel satış
10	Uluslararası pazarlamada reklam ve halkla ilişkiler ve satış tutundurma. Fuarlar ve ticaret merkezleri
11	Fuarlar ve ticaret merkezleri
12	Uluslararası pazarlamanın organizasyonu
13	Uluslararası pazarlamanın kontrolü
14	Genel değerlendirme

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	1	14
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	1	12
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	8
Ara Sınav 1		1	7
Final		2	14
Ders İş Yükü:		111	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		4,35	

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 karşılaşılabileceği 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 stratejilerini 4P temelinde öğrenme	4	2	2	2	4	5	4	4	3	5	3	5
Uluslararası pazarlamanın temelini öğrenme	4	3	1	1	5	5	4	5	3	4	1	5
İşletmelerin uluslararası pazarlama organizasyonlarını öğrenme	5	3	2	2	4	5	4	5	4	5	4	5
Uluslararası ticaretin dinamiklerini ve uluslar arası pazarlama çevresini tanıma	5	3	1	1	5	5	5	5	4	5	3	4

