BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

DIŞ TİCARET

(2022 - 2023) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Uluslararası Pazarlama Araştırması	DIS218	4	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
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	12
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	2	12
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	3	12
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
Ara Sınav 1		4	1
Final		8	1
Ödev (Sunum)		4	1
	Ders İş Yükü:	116	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	4,55	

Program Çıktıları	
1	Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak dış ticaret alanındaki güncel bilgileri içeren mevzuat, uygulama araçları ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olma.
2	Alanında edindiği temel düzeydeki dış ticaret bilgileri (mevzuat, rejimler, makro ekonomik göstergeler) kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri dış ticaret firmasında veya ithalat veya ihracat yapan bir işletmede veya gümrük müdürlüklerinde veya gümrükleme işletmelerinde veya lojistik firmalarında kullanabilme becerileri kazanabilme.
3	Dış ticaret alanında edindiği bilgilerle temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, gerek mikro ekonomik gerekse makro ekonomik göstergeleri yorumlayabilme, sorunları saptayabilme, bu sorunları analiz edebilme, toplanılan verilere dayalı çözüm önerileri geliştirebilme.
4	Dış ticaret alanı ile ilgili temel düzeydeki dış ticaret belgeleri doldurabilme, temel ithalat ve ihracat işlemlerini takip edebilme , bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme.
5	Dış ticaret alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan (gümrüklemede beyannamelerin doğruluğu, malın hangi rejimde değerlendirileceği, hangi lojistik süreçlerin takip edileceği) gibi sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorunu çözmeye yönelik sorumluluk alabilme.
6	Dış ticaret alanında edindiği mevzuata yönelik bilgileri, makro ve mikro iktisat bilgileri ile değerlendirip, mevcut düzenlemeleri dış ticaret kapsamı içerisinde eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, geleceğe yönelik ithalat ve ihracat işlemlerinin bilişsel ve uygulamaya yönelik gereksinimlerini belirleyebilme ve bunu karşılayabilme.
7	Dış ticaret alanında edindiği bilgileri aynı alanda ya da teorik olarak farklı yönlerde destekleyecek üst düzeydeki bir eğitim kurumuna ya da ileri düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilme
8	Dış ticaret alanında öğrendiği bilgileri gerek işletme içi eğitimlerle gerekse işletme dışı konferans ve seminerlerle sürekli bir öğrenme bilinci ile artırabilme ve bu bilinci devam ettirebilme.
9	Dış ticaret alanında özellikle ihracat ve ithalat işlemlerinde sahip olunan temel bilgi ve beceriler temelinde sahip olunan yabancı dil bilgisi ile beraber temel yazışmaları yapabilme.
10	Dış ticaret ile ilgili konularda, bunun yanında ithalat ve ihracat sürecine etkisi olan lojistik süreçler ve tedarik zinciri yönetimi konularında düşüncelerini ve ortaya çıkacak sorunlarla ilgili önerilerini kendisinden daha uzman olan veya uzman olmayan kişilerle paylaşabilme.
11	Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahip olma. Bunun yanında dış ticaret alanına özgü ticari yazışmaları yapabilme.
12	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme. Dış ticaret alanının gerektirdiği paket programlarını kullanabilme yeteneğine sahip olma.
13	Kamu ve özel sektöre ilişkin dış ticaret ile ilgili verileri toplayabilme ve toplanan bu verilerin istatistiksel yöntemler ile analiz edilerek duyurulması aşamalarında bilimsel ve etik değerlere sahip olma.
14	Alanı ile ilgili mevzuat değişikliklerine, dünya üretim hareketliliği ve bu hareketliliği yönlendirebilecek lojistik süreç yeniliklerine ve tedarik yönetimi düşüncelerine açık olma.
15	İş sağlığı ve güvenliği ve kaliteli bir çalışan olabilme bilincine sahip olma.

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	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
Uluslararası pazarlama ve küresel pazarlama anlayışları ayrıştırılır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası pazarlara giriş stratejileri incelenir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası pazarlama çevresi tanımlanır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pazarlama araştırması öğrenilir	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-