



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama ve Dijital Pazarlama Stratejileri	YBS206	4	3 + 0	6,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Yönetim Bilişim Sistemleri - Lisans (yüzyüze)				
Amaç	pazarlama ve dijital pazarlama bilgisi vermek				
Ders İçeriği	Bu ders, pazarlamanın tanımı ve pazarlama ile ilgili temel kavramlar, pazarlamada yeni trendler, pazarlama çevresi, stratejik planlama ve pazarlama süreci, pazar bölümlenmesi, pazar konumlandırması ve pazarlama karması stratejileri, satış yönetimi ve kişisel satış gibi konuları içermektedir.				
Ders Veren	Prof. Dr. Tolga TORUN				
Ders Kaynakları	B. Zafer Erdoğan "Pazarlama İlkeler ve Yönetim				

Hafta	Konu
1	Derse giriş
2	Teoride ve uygulamada pazarlamanın tarihçesi
3	Günlük yaşamda bir eylem biçimi olarak tüketim
4	Tüketici davranışları
5	Pazarlamanın temelleri ve pazarlama çevresi
6	Pazar bölümlenme, hedefleme ve konumlandırma
7	ürün
8	fiyat
9	dağıtım
10	tutundurma
11	Pazarlama ve pazar araştırması
12	Nöropazarlama
13	Pazarlama çabalarının değerlendirilmesi ve kontrolü
14	Pazarlamada güncel konular

Program Çıktıları

1	Bilişim sistemleri ile ilgili temel kavramlara hakim olarak işletmenin yönetim, üretim, pazarlama, insan kaynakları, sayısal yöntemler, muhasebe ve finans gibi temel fonksiyonlarını bilişim sistemleri çerçevesinde içselleştirebilir.
2	İşletmecilik ve bilişim ile ilgili mesleki ve etik kurallara uyabilir, güncel ve gelişen eğilimleri izleyebilir.
3	Alanındaki mesleki faaliyet ve projelerde sorumluluğu altında çalışanların mesleki gelişimine yönelik etkinlikleri planlayabilir ve yönetebilir, analitik düşünme yoluyla sorunları neden ve sonuçları ile kavrayabilir.
4	Alanı ile ilgili konularda ilgili kişi ve kurumları bilgilendirebilir; düşüncelerini nitel ve nicel verilerle desteklenmiş sorunlara ilişkin çözüm önerilerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilir.
5	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, duyurulması ve uygulanması aşamalarında toplumsal sorumluluk bilincine sahip olarak profesyonel, yasal ve etik ilkeleri anlayabilir ve uygulayabilir.
6	Sosyal ve mesleki ilişkileri anlayabilir ve yönetebilir, yenilikçi ve yaratıcı fikirler üretebilir ve bu fikirleri uygulamaya geçirebilir.
7	Bilginin elde edilmesi, saklanması, yeniden elde edilmesi ve güvenliği konusunda gerekli veri tabanı sistemleri ve web ortamları geliştirebilir ve yönebilirler.
8	Bir yabancı dili yönetim bilişim sistemleri alanıyla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme.
9	Ofis yazılımlarını ileri düzeyde kullanabilir ve İşletme alanındaki teknolojilerin yaygınlaştırabilir ve alanındaki konularda liderlik edebilir.
10	Bir bilgisayar ağ sistemini yapılandırabilme, bilgisayar ağlarına ve donanıma ilişkin karşılaşılan sorunları çözebilme
11	Konu alanındaki bir araştırmayı bilimsel araştırma sürecinin aşamalarına uygun olarak gerçekleştirebilir.
12	Toplumun güncel sorunlarını çözmeye yönelik projeler üretebilir, mesleğiyle ilgili konularda toplumla ve meslektaşlarıyla bilgi paylaşabilir.

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
Pazarlamanın tarihsel gelişimini açıklayabilecek,	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pazar bölümlenmesi, hedefleme, konumlandırma planlaması yapabilecek,	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pazarlama karması araçlarını tasarlayabilecekler.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-