



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama Yönetimi	PZL101	2	3 + 0	3,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön Lisans (Yüzyüze)				
Amaç	Dersin amacı, pazarlama ile ilgili temel kavramların ve temel bilgilerin öğretilmesidir. Bu öğretiler ışığında, öğrencilere pazarlamadaki güncel uygulamaları analiz edebilme yeteneğinin kazandırılmasıdır.				
Ders İçeriği	Pazarlamanın temel kavramları, pazarlamayı etkileyen çevre faktörleri, pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi, ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma stratejileri, stratejik pazarlama planı.				
Ders Kaynakları	Pazarlama - İlkeler ve Yönetim-, Prof. Dr. Zafer ERDOĞAN, Ekin Yayinevi, Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr. İsmet MUCUK, Pazarlama, Doç.Dr.İrfan ÇAĞLAR, Arş.Gör. Sabiha KILIÇ, Nobel Yayınları, Modern Pazarlama, Remzi Altunışık, Şuayip Özdemir ve Ömer Torlak, Değişim Yayınları				

Hafta	Konu
1	Pazarlamada Temel Kavramlar
2	Pazarlama Çevresi Faktörleri
3	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması
4	Tüketici Davranışları
5	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi, Konumlandırma
6	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi, Konumlandırma
7	Ürün kararları
8	Fiyat Kararları / Arasınan
10	Tutundurma Çabaları
11	Dağıtım Kararları
12	Stratejik Pazarlama Planlaması
13	Pazarlamada Kontrol ve Sosyal Sorumluluk
14	Final sınavı konu tekrarı

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Ara Sınav 1		5	1
Final		10	1
	Ders İş Yüğü:	71	
	AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):	2,78	

Program Çıktıları

- Bankacılık ve Sigortacılık ile ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olma
- Banka ya da sigorta işletmesinin çevresini ve mikro anlamda kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilme
- Bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği ve bireysel anlamda sorumluluklara açık olma
- Girişimcilik ve liderliğin önemini bilme
- Bireysel bilgi ve becerileriyle bankacılık ve sigortacılık alanında ilgili kişi ve kurumlara düşünceleri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme ve çözüm önerisi sunabilme
- Bir yabancı dili bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme ve kullanabilme
- Bir yabancı dili bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde sözlü olarak anlayabilme ve kullanabilme
- Bankacılık ve sigortacılık alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabilme
- Bankacılık ve sigortacılık alanı ile ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutabilme ve etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapma
- Banka ya da sigorta işletmesinin iç ve dış çevresinde tüm paydaşlarını gözeterek şekilde ilişkilerini düzenleyebilme ve yönetebilme
- Çevreye, sosyal sorumluluğa, kaliteye ve yenilikçiliğe her şart altında önem verme ve verileri ilgili doğrultuda toplayabilme
- Bankacılık ve sigortacılık alanı ilgili konularda bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ilgili yenilik ile gelişmeleri takip etme ve ömür boyu öğrenmeye açık olma
- Bankacılık ve sigortacılık alanında bilgi ve becerileri sorgulama ve eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirme

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
Pazarlamada uygulanabilecek stratejiler ve kontrol yöntemlerinin kavranması	4	4	-	-	4	-	-	-	-	4	-	4	4
Pazarlama bilgi sistemi, pazarlama araştırması, tüketici ve endüstriyel pazarların özelliklerinin kavranması	4	4	-	-	-	-	-	-	-	4	-	5	5
Pazarlamada yönetim prensiplerinin ve pazarlama planı oluşturma sürecinin kavranması	5	5	-	-	4	-	-	-	-	4	-	4	4
Pazarlamada Hızlı ve Doğru Karar Verme Stratejilerini Kavrar	4	4	-	-	5	-	-	-	4	4	-	-	4
Pazarlama karması elemanlarının (ürün, fiyat, dağıtım, ve tutundurma çabaları) kavranması	4	4	-	-	4	-	-	-	-	4	4	-	4

