BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

GÖLPAZARI MESLEK YÜKSEKOKULU

HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM

(2024 - 2025) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama	MOS203	2	2 + 0	2,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Halkla İlişkiler ve Tanıtım - Ön Lisans (yüzyüze eğitim)
Amaç	Pazarlama ilkelerinin ve pazarlamada yönetsel uygulamaların kavranması
Ders İçeriği	Pazarlama ile ilgili Temel Kavramlar; Pazarlama Fonksiyonları; Pazarlamada Karar Verme; Pazarlama Planlaması; Pazarlama Yönetim Süreci; Pazarlamanın Çevre Koşulları; Satın Alma Davranışları; Hedef Pazar Kararları; Pazarlama karması Elemanlarına ilişkin Kararlar; Pazarlama planı; Pazarlama Faaliyetlerinin Denetimi
Ders Kaynakları	Pazarlama İlkeleri, İsmet Mucuk,Türkmen Kitabevi, İstanbul,2017.

Hafta	Konu
1	Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler
2	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışları
3	Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü
4	Pazarlama Araştırması ve Bilgi Sistemi
5	Endüstriyel Pazarlar ve Uluslararası Pazarlar
6	Pazar Bölümlendirme, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri
7	Ürün
8	Tutundurma (Pazarlama İletişimi)
9	Pazar Bölümlendirme
10	Kişisel Satış ve Satış Geliştirme
11	Reklam ve Halkla İlişkiler
12	İnternette Pazarlama ve Doğrudan Pazarlama
13	Hizmet Pazarlaması
14	Dağıtım: Dağıtım Kanalları, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	13
Ara Sınav 1		5	1
Ödev 1		10	1
Final		5	1
	Ders İş Yükü:	184	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	7,22	

Program Çıktıları	
1	Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahiptir.
2	Etkili iletişim becerileri konusunda edindiği bilgi ve uygulama düzeyi sayesinde iç-dış paydaşlarla ikna edici iletişim kurabilir.
3	Edindiği disiplinler arası bilgiler sonucunda toplumsal, kültürel, siyasi ve sosyal konuları ya da değişimleri belirleme, analiz etme ve sonuçları mesleki çalışmalarda kullanabilme becerisine sahiptir.
4	İletişim hukukuyla ilgili yeterli bilinç düzeyine sahip olarak üstlendiği iletişim çalışmalarında, hukuki sorumluluk bilinciyle hareket edebilir.
5	Alanıyla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır.
6	Alanıyla ilgili konularda bireysel anlamda sorumluluğa açıktır.
7	Girişimcilik ve liderliğin önemini bilir.
8	Bireysel bilgi ve becerileri ile alanıyla ilgili kişi ve kurumlara düşüncelerini yazılı ve sözlü olarak aktarır, onlara çözüm önerisi sunar.
9	Bir yabancı dili alanıyla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlar ve kullanır.
10	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanır.
11	Alanıyla ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutar ve mesleki, ahlaki ve etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapar
12	Reklam, grafik tasarımı, pazarlama, protokol ve lobicilik alanlarında yeterli düzeyde bilgi sahibidir
13	Değişime açık, toplumsal konulara duyarlı, eleştirel ve çözüm üretebilen bakış açılarına sahip olarak yaşam boyu öğrenmeye ilişkin olumlu tutum ve davranış geliştirir
14	Alanıyla ilgili konularda bilgi ve becerileri eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirir
15	Alanıyla ilgili edindiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilir, analitik ve stratejik düşünerek bunları uygulamaya geçirebilir.

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
Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/413405