



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Enerji Pazarlaması	ECY5524		3 + 0	7,5	Seçmeli
Birim Bölüm	Enerji Yönetimi - YL İÖ - Lisansüstü (Yüzyüze.)				
Amaç	İşletme fonksiyonları içerisinde önemi daha da artan pazarlama özellikle rekabet avantajı elde etmede enerji işletmeleri için stratejik bir öneme sahiptir. Bu dersin amacı pazar başarısı elde etmek amacıyla uygulanabilecek pazarlama faaliyetlerinin yönetim perspektifinden nasıl değerlendirileceğini öğrencilere aktarmak ve güncel uygulamalarla desteklemektir.				
Ders İçeriği	Yönetim perspektifi ile pazarlama karması elemanları ile ilgili kararların nasıl alınacağı, stratejik düşünme çerçevesinde pazarda uygulanabilecek spesifik pazarlama ile ilişkili politikalar ve kararların özelliklerinden oluşmaktadır.				
Ders Kaynakları	Remzi ALTUNIŞIK, Şuayb ÖZDEMİR ve Ömer TORLAK, Pazarlama İlkeler ve Yönetimi, Beta Yayınları, 4 baskı. 2020				

Hafta	Konu
1	Pazarlamanın Tarihi ve Pazarlama Anlayışları
2	Pazarlama Yönetimi ve Stratejik Düşünme
3	Pazarlama Yönetiminde Karar Alma
4	Pazarlama bilgi sistemi ve Bilgi Kaynakları
5	Pazarlama bilgi sistemi ve Bilgi Kaynakları
6	Pazar Analizi
7	Pazar Analizi
8	Konumlandırma Politikaları
9	Konumlandırma Politikaları
10	Enerji Yönetimi
11	Enerji Yönetimi
12	Fiyatlandırma Politikaları
13	Fiyatlandırma Politikaları
14	Fiyatlandırma Politikaları

Program Çıktıları

- 1 Bu program öğrencinin enerji yönetimiyle ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmasını sağlar
- 2 Öğrenci enerji yönetimi ile diğer alanlar arasında bağlantı kurabilir.
- 3 Öğrenci alanıyla ilgili bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanmayı bilir.
- 4 Öğrenci alanıyla ilgili bilgi becerileri sorgulayabilir.
- 5 Öğrenci enerji yönetiminin önemini bilir.
- 6 Öğrenci alanıyla ilgili ekip çalışmasının getirdiği sorumluluğu bilir.
- 7 Öğrenci alanıyla ilgili bilgileri sorgulayıp geliştirmeyi bilir.
- 8 Öğrenci alanıyla ilgili bireysel sorumluluğa açıktır.
- 9 Öğrenci, alanıyla ilgili toplumsal refahı ön planda tutar.
- 10 Öğrenci, alanıyla ilgili önemli gelişmeleri sürekli takip eder.
- 11 Öğrenci, Bir yabancı dili yazılı olarak anlayabilir ve kullanabilir.
- 12 Öğrenci, işletmenin tüm paydaşlarıyla ilişkilerini düzenleyebilir.

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
Pazar çevresi kavramını açıklar, pazar çevresini oluşturan unsurları analiz eder ve pazarlama yönetimi açısından çıkarımlarını belirler.	4	2	2	5	4	2	4	3	4	4	4	3
Bir enerji işletmesinin pazarlama faaliyetlerini analiz eder ve pazarlama programlarını oluşturur	3	4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4
Ortalama Değer	3,5	3	3,5	4,5	3,5	3,5	4	3,5	4	4	4	3,5