BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

PAZARLAMA

(2025 - 2026) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama İlkeleri II	PZL102	2	3 + 1	6,0	Zorunlu

Birim Bölüm	Pazarlama - Ön Lisans (Yüzyüze eğitim)
Amaç	Pazarlamanın temel ilkeleri ile kullanım alanları hakkında gereken bilgi ve becerileri kazandırmaktır.
Ders İçeriği	Pazar bölümlendirme; Pazar hedeflemesi ve konumlandırması; Pazarlama karması elemanları (ürün, fiyatlama, tutundurma, dağıtım); pazarlama ve toplum; sosyal sorumluluk ve pazarlama etiği.
Ders Kaynakları	Altunışık, Remzi, Özdemir, Şuayıp ve Torlak Ömer (2006), Modern Pazarlama, Değişim Yayınevi., Erdoğan, Z. (2014). Pazarlama - İlkeler ve Yönetim, Ekin Yayınevi.

Hafta	Konu
1	İletişim ve Tutundurma Çabaları
2	Reklam Kavramı
3	Satış Teşvik (Promosyon)
4	Kişisel Satış Türleri
5	Fiyatlandırma: fiyat kavramı, fiyatlamayı etkileyen faktörler
6	Fiyatlamanın amaçları. Fiyatlama süreci, fiyatlama politikaları ve fiyatlama yöntemleri.
7	Dağıtım ve Dağıtım Kanalları
8	Dağıtım Kanalı Stratejileri
9	Toptancılık ve perakendecilik
10	Stratejik Pazarlama Planlaması Süreci
11	Doğrudan Pazarlama
12	Sosyal Sorumluluk ve Etik
13	Pazarlamada Denetim
14	Pazarlamada Güncel Örnek Olaylar-Vaka Çalışması

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Ara Sınav 1		8	1
Final		10	1
	Ders İş Yükü:	18	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	0,71	

Program Çıktıları	
1	Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.
2	Alanla ilgili edindirdiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.
3	Alanla ilgili edindirdiği bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilmesine katkısı önemlidir.
4	Uygulama safhalarında bilgilerini disiplinler arası değerlendirebilirler.
5	Alanla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır.
6	Öğrenciler girişimcilik ve liderliğe her zaman açıktır.
7	Alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır.
8	Bir yabancı dili alanla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilmeli ve kullanabilmelidir.
9	Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir.
10	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
11	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
12	Alanıyla ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutarak etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilir.
13	Alanla ilgili konularda edindirdiği bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ve alanla ilgili yenilik ve gelişmeleri takip ederek ömür boyu öğrenmeye açık olur.

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
Öğrenciler ürün ve marka ile ilgili stratejileri açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler fiyat ve tutundurma kavramlarını ve açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler Pazarlama karması elemanlarını tanımlar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler pazarlama yöneticilerinin uygulayabildiği pazarlama karması stratejilerini açıklayabilir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler dağıtımla ilgili kavramları ve dağıtım kanalındaki aracıları açıklar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/440630