



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



İŞLETME

(2020 - 2021) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Uluslararası Pazarlama	İSL454	8	3 + 0	5,0	Seçmeli
Birim Bölüm	İşletme - Lisans (Yüz yüze eğitim)				
Amaç	Öğrencilerin, uluslararası pazarların analizi, pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi ve ithalat/ihracat işlemlerinin yönetilmesi konularında güncel uygulamalar, yeni gelişmeler ve farklı çevresel faktörleri de göz önünde bulundurarak, küresel rekabet koşullarında kendilerine avantaj yaratacak bilgi donanımlarını arttırmaktır.				
Ders İçeriği	Uluslararası pazarlama çevresi, potansiyel pazarların analizi, pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, uluslararası pazara uygun olarak pazarlama karmasının programlanması ve uluslararası pazarlama sürecinin denetlenmesine ilişkin ilke, yöntem ve uygulamalar konusunda anlatım, sınıf içi tartışma ve öğrenci projelerinin sunumları.				
Ders Veren	Doç. Dr. Buket BORA SEMİZ				
Ders Kaynakları	Akut, Ömer, Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi, 5. Baskı, Ekin Kitabevi, 2004. , Bradley, Frank, Uluslararası Pazarlama Stratejisi, Bilim ve Teknik Kitabevi, 2002. , Altınbaşak, İpek ve diğerleri, Küresel Pazarlama Yönetimi, Beta Yayınları, 2001. , Stone, Marilyn A ve McCall, J.B., International Strategic Marketing, A European Perspective, Routledge, 2004., Keegan, Warren J. ve Green Mark, Global Marketing, 4. Baskı, Prentice Hall, 2005. , Onkvisit, S. ve Shaw, J., International Marketing, Analysis and Strategy, 4.Baskı, Routledge, 2004.				

Hafta	Konu
1	Uluslararası Pazarlamaya Giriş (Tanım, Kapsam, Temel Kavramlar, Uluslararası Pazarın Özellikleri ve Pazarlamayı Etkileyen Çevresel Faktörler)
2	Uluslararası Ticaret Üzerinde Etkili Anlaşma ve Örgütler, Çokuluslu İşletmeler, Uluslararası Pazarlarda Rekabetin Boyutları
3	Uluslararası Pazarlama Araştırmalarının Faydaları, Niteliği, Örgütlenmesi, Sınıflandırılması ve Uluslararası Pazarlarda Bilginin Toplanması
4	Pazarlama Planlaması, Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri, Uluslararası Pazarlama Programları, Organizasyon ve Kontrol
5	Uluslararası Pazarlarda Pazar Bölümlendirme, Bölümlendirmede Karşılaşılan Sorunlar, Bölümlendirme İlkeleri, Hedef Pazar Seçim Stratejileri
6	Uluslararası Pazarlamada Mamul Politikaları, Yeni Mamul Geliştirme, Mamul Karması Kararları, Mamul Hayat Seyri
7	ARA SINAV / GRUP PROJELERİNİN TESLİMİ
8	Uluslararası Pazarlarda Alternatif Mamul Politikaları, Ambalajlama ve Markalamanın Önemi, Satış Sonrası Hizmetler ve Garantiler
9	Uluslararası Pazarlamada Fiyatlama Politikaları, Fiyatlama Hedefleri, Fiyatlama Yöntemleri
10	Yeni Mamul Fiyatlama Stratejileri, Psikolojik Fiyatlandırma Yöntemleri, Transfer Fiyatlandırması
11	Uluslararası Pazarlarda Dağıtım Kanallarının Seçimi, Uygulanabilecek Dağıtım Politikaları ve Dağıtım Kanallarının Yönetimi
12	Uluslararası Pazarlamada İletişim Süreci, Tutundurma Stratejisi, Tutundurma Yöntemleri
13	İthalat ve İhracat İşlemleri Yönetimi (Satış Anlaşmaları, İthalat İşlemlerinin Yönetimi, İhracat İşlemlerinde Kullanılan Belgeler, İhracat Türleri)
14	Final Sınavı

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayı
Önceden planlanmış özel beceriler	Problem Çözme	1	7
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	1	13
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	1	13
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim, eleştirel düşünme, soru geliştirme, yönetsel beceriler, takım çalışması	Grup Çalışması	1	7
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	7
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim, Dinleme ve anlamlandırma, yönetsel beceriler	Seminer	2	7
Önceden planlanmış özel beceriler	Özel Destek / Yapısal Örnekler	1	13
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Küçük Grup Tartışması	1	7
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	1	13
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	13
Ara Sınav 1		6	1
Ödev 1		10	1
Final		6	1
Ödev (Sunum)		10	1
Ders İş Yükü:		139	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		5,45	

Program Çıktıları

1	Alan ile ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açık olma.
2	Girişimcilik ve liderliğin önemini bilme.
3	Alan ile ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olma...
4	Alan ile ilgili konularda bireysel anlamda sorumluluğa açık olma.
5	Bireysel bilgi ve becerileri ile alanla ilgili kişi ve kurumlara düşünceleri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme, onlara çözüm önerisi sunabilme.
6	Alan ilgili konularda bilgi ve becerileri eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirme.
7	Alan ile ilgili edinilen bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilme.
8	Alan ile ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutabilme ve etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilme
9	Çevreye, sosyal sorumluluğa, kaliteye ve yenilikçiliğe her şart altında önem verme.
10	İşletmenin iç ve dış çevresinde tüm paydaşlarını gözetecek şekilde ilişkilerini düzenleyebilme ve yönetebilme.
11	Bir yabancı dili işletmecilik alanıyla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme.
12	Alanın gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.

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
Uluslararası pazarlama araştırmalarını planlar ve bilgi toplama yöntemlerini kullanır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası pazarlama çabalarını etkileyen çevresel faktörleri tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası pazara giriş stratejileri ve pazarlama planları geliştirir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ürün, ambalaj, marka ve fiyatlama alternatiflerini karşılaştırır ve değerlendirir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Uluslararası ticareti düzenleyen örgütlerin sorumluluklarını yorumlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/200407>