



| Ders Adı | Kodu | Yarıyıl | T+U Saat | AKTS | Z / S |
|-----------------|--|---------|----------|------|---------|
| Pazarlama | TOS201 | 5 | 2 + 0 | 3,0 | Seçmeli |
| Birim Bölüm | Kimya Mühendisliği - Lisans (Yüz yüze) | | | | |
| Amaç | Bu dersin amacı, öğrencinin işletmenin bir fonksiyonu olan pazarlamanın çevresini ve dinamiklerini öğrenmesini sağlayarak bunların pazarlama yönetimince anlamlandırmasını sağlamaktır. | | | | |
| Ders İçeriği | Bu derste, pazarlama ile ilgili temel kavramların tanımlanması, pazar çevresinin ve pazar çevresini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, tüketici davranışlarının anlamlandırılması, pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması sürecinin irdelenmesi, pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma sürecinin yürütülmesi ve pazarlama karması elemanları olan ürün, fiyat, tutundurma ve dağıtım konuları incelenecektir. | | | | |
| Ders Kaynakları | Pazarlama İlkeleri Ders Notu B.Zafer ERDOĞAN 2011 , Pazarlama Stratejileri Yönetmel Bir Yaklaşım Ömer TORLAK ve Remzi ALTUIŞIK, Beta Yayınları, İstanbul 2009., Mucuk, İ., Pazarlama İlkeleri, 17.Baskı, Türkmen Kitabevi, 2009., Korkmaz, S., Eser, Z., Öztürk, S.A., Işın, F.B. Pazarlama, Siyasal Kitabevi, 2010., Torlak, Ömer, Remzi Altunışık ve Şuayip Özdemir (2016), Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, Beta Yayıncılık , Pazarlama İlkeleri Ders Notu B.Zafer ERDOĞAN 2011 , Pazarlama Stratejileri Yönetmel Bir Yaklaşım Ömer TORLAK ve Remzi ALTUIŞIK, Beta Yayınları, İstanbul 2009. | | | | |

| Hafta | Konu |
|-------|--|
| 1 | Pazarlamaya Giriş |
| 2 | Pazar ve Pazarlama Çevresi |
| 3 | Tüketici Davranışları |
| 4 | Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması |
| 5 | Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi ve Konumlandırma |
| 6 | Pazarlama Karması Elemanları 1- Ürün Yönetimi |
| 7 | Pazarlama Karması Elemanları 2- Fiyat ve Fiyatlandırma |
| 8 | Ara Sınav |
| 9 | Pazarlama Karması Elemanları 3- Tutundurma Çabaları |
| 10 | Pazarlama Karması Elemanları 4- Dağıtım Kanalları |
| 11 | Güncel Pazarlama Konuları-1 |
| 12 | Güncel Pazarlama Konuları-2 |
| 13 | Güncel Pazarlama Konuları-3 |
| 14 | Güncel Pazarlama Konuları-4 |

| Ders İş Yükü | Çalışma Türü / Öğretim Metotlar | Süresi (Saat) | Sayısı |
|--|------------------------------------|---------------|--------|
| Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum | Sözlü | 4 | 3 |
| Dinleme ve anlamlandırma | Ders | 2 | 14 |
| Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması | Beyin Fırtınası | 1 | 14 |
| Ara Sınav 1 | | 8 | 1 |
| Final | | 15 | 1 |
| Ödev (Sunum) | | 6 | 1 |
| | Ders İş Yükü: | 166 | |
| | AKTS (Ders İş Yükü / 25.5): | 6,51 | |

Program Çıktıları

| | |
|----|---|
| 1 | Matematik, Fen Bilimleri ile Kimya Mühendisliği konularında yeterli bilgi birikimine sahip olup, bu alandaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri mühendislik çözümleri için beraber kullanır. |
| 2 | Kimya Mühendisliği ve ilgili alanlarda karmaşık mühendislik problemlerini saptama, tanımlama, formüle etme ve uygun analiz ve modelleme yöntemlerini kullanarak çözüme becerisine ve yetkinliğine sahiptir. |
| 3 | Belirlenmiş bir hedef doğrultusunda karmaşık bir sistem, proses, ekipmanı, cihaz, makine parkını ve ürünü gerçekçi kısıtlamalar ve koşullar altında seçip, tasarlamak üzere modern tasarım yöntemlerini ve deneysel verileri kullanma becerisine ve uygulama yetkinliğine sahiptir. |
| 4 | Kimya Mühendisliği uygulamaları için gerekli olan cihaz ve yazılımları kullanma, bilişim ve iletişim teknolojilerinden etkin bir şekilde yararlanma becerisine ve yetkinliğine sahiptir. |
| 5 | Bireysel çalışma becerisini kullanarak Kimya Mühendisliği alanındaki bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme yetkinliğine sahiptir. |
| 6 | Disiplin içi ve disiplinler arası takım çalışmasına olan yetkinliği ile karşılaşılan sorunları çözmek için etkinlikleri planlayabilme ve yönetebilme konularında sorumluluk alabilme yetkinliğine sahiptir. |
| 7 | Bilgiye ulaşabilmek için kitap, makale, internet, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilme becerisine ve yetkinliğine sahiptir. |
| 8 | Öğrenmenin yaşam boyu devam ettiğinin bilincini kazanmak ve alanındaki gelişmeleri izleyip uygulayarak mesleki bilgileri sürekli güncel tutma bilincine sahiptir. |
| 9 | Kimya Mühendisliği alanında gerçekleştirdiği çalışmaların sonuçlarını konusunda uzman olan veya olmayan kişilerle sözlü ve yazılı olarak paylaşabilme yetkinliğine sahiptir. |
| 10 | Bir yabancı dili kullanarak sözlü ve yazılı etkin iletişim kurma, alanındaki bilgileri izleyebilme yetkinliğine sahiptir. |
| 11 | Proje yönetimi, risk yönetimi, iş güvenliği ve çevre konularındaki uygulamalar, ulusal ve uluslararası yasal düzenlemeler ile standartlar, mühendislik çözümleri ve hukuksal sonuçları hakkında farkındalığa ve etik sorumluluk bilincine sahiptir. |
| 12 | Kimya Mühendisliği uygulamalarında sürdürülebilirliği sağlama becerisi, girişimcilik ve yenilikçilik bilincinin gelişmesi, bireysel, toplumsal, ekonomik, teknolojik gereksinimler için çözüm yaratabilme becerisine ve yetkinliğine sahiptir. |
| 13 | Deney tasarımı yapma, deney yapma, deney sonuçlarını istatistiksel yöntemler kullanarak analiz etme ve yorumlama becerisine ve yetkinliğine sahiptir. |
| 14 | Teknik resim becerisini tasarım ve uygulamada etkin olarak kullanma becerisine sahiptir. |

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 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Pazar çevresini oluşturan faktörleri analiz eder ve pazarlama yönetimi açısından anlamlandırır. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pazarlama karması(ürün, fiyat, tutundurma, dağıtım) bileşenleri tanıy ve analiz eder. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pazarlama ile ilgili kavramları tanımlar. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma sürecini anlar ve örneklendirir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Tüketici davranışlarının sebeplerini anlatır, yorumlar ve pazarlama programlarını oluşturur. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |