



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Endüstriyel Pazarlama	İŞL6001		3 + 0	7,5	Seçmeli
Birim Bölüm	İşletme - DR - Lisansüstü (Yüzyüze eğitim)				
Amaç	Endüstriyel pazarlama dersi, işletme talebine etki eden güçleri, işletme piyasalarının niteliklerini ve alıcı olarak işletmelerin davranışlarının analiz edilmesini amaçlamaktadır.				
Ders İçeriği	Bu derste endüstriyel pazarlamanın yapısı üzerinde durulmaktadır. Endüstriyel pazar türleri ve müşteri davranışları, endüstriyel pazarlarda alıcı-satıcı ilişkileri, endüstriyel Pazar karması, endüstriyel (örgütsel) pazarlarda bilgi sisteminin kurulması ve işleyişi, endüstriyel pazar bölümlenme, hedef pazar seçimi ve konumlama stratejileri incelenmektedir.				
Ders Kaynakları	Endüstriyel Pazarlama, Balta Nezihe Figen (2006), Nobel Yayın Dağıtım, Hutt, Michael D. Ve Speh Thomas W., 2004, Business Marketing Management: A Strategic View of Industrial and Organizational Markets , Thomson/ South-Western., Ford, D.,2002, The Business Marketing Course Managing Course: Managing in Complex Networks, John Wiley& Sons, LTD., Özdemir, Ş.,2006, Endüstriyel Ürün Pazarlaması: Analitik Bir Yaklaşım, Seçkin Kitabevi, Şubat, Ankara.				

Hafta	Konu
1	Endüstriyel Pazarlamaya Giriş
2	Tüketici ve Endüstriyel Pazarlar
3	Örgütsel Pazarlarda Segmentasyon ve Konumlandırma
4	Yeni Ürün Gelişimi ve Yönetimi
5	Endüstriyel Pazarlarda Fiyatlandırma
6	Endüstriyel Pazarlarda Dağıtım Kanalları
7	Kişisel Satış Ve Satış Yönetimi
8	Reklamcılık Ve Satış Tutundurma
9	Endüstriyel Pazar İçin Müşteri İlişkileri Yönetimi Stratejileri
10	Endüstriyel Pazarlama Stratejileri ve Performans
11	İşletme Pazarları İçin E-Ticaret Stratejileri
12	Dünya konjonktürünün endüstriyel pazarlama ve piyasalara etkisi
13	Dünya konjonktürünün endüstriyel pazarlama ve piyasalara etkisi (saha araştırması)
14	Dünya konjonktürünün endüstriyel pazarlama ve piyasalara etkisi (saha araştırması) örnek olaylar üzerinden inceleme

Program Çıktıları

- Alanındaki güncel ve ileri düzeydeki bilgileri, düşünce ve araştırma yaparak alanına uygulayabilme bilgisine sahip olmak.
- Disiplinler arası bakış açısına sahip olmak ve bu şekilde yeni fikirler üretecek bilgiye sahip olmak.
- Verileri yorumlama, analiz edebilme, sorunları tanımlama ve çözüm önerisi getirebilme becerisine sahip olmak.
- Alanındaki uzman bilgilerini uygulamacı ve akademik çalışanlarla aktarabilme becerisine sahip olmak.
- Kendi uzmanlığı dahilinde bir çalışma gerçekleştirir.
- Projelerde yer alır ve/veya kendi alanında bir proje, çalışmaya öncülük eder.
- Bağlı bulunduğu kurumun misyon, vizyon, amaç ve hedef belirlemede öncülük eder.
- Olaylara ve olgulara eleştirel bakabilme becerisi ile olguları farklı yorumlar.
- Alanı ile ilgili bilgi ve becerileri, ilgili şahıslara yazılı ve sözlü olarak aktarır.
- Sosyal ve toplumsal konular hakkında bilgi sahibi olmak, bu bilinç dahilinde yenilikçi ve özgün çalışmalar yapabilmek.
- Alanında çalışma yaparken, veri analizi yapabilecek düzeyde bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabiliyor olmak.
- Alanıyla ilgili gelişmeleri takip edebilecek ve yazılı, sözlü ve görsel iletişim kurabilecek düzeyde yabancı dil bilmek.

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
Endüstriyel pazarlamanın yapısını öğrenmek	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Endüstriyel pazar türleri ve müşteri davranışları, endüstriyel pazarlarda alıcı-satıcı ilişkileri hakkında bilgi sahibi olmak,	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Endüstriyel Pazar karması, endüstriyel (örgütsel) pazarlarda bilgi sisteminin kurulması ve işleyişi, endüstriyel pazar bölümlenme, hedef pazar seçimi ve konumlama stratejileri hakkında bilgi sahibi olmak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-