



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama Yönetimi	MJF225	3	3 + 0	3,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Muhasebe ve Finans Yönetimi - Lisans (Yüzyüze)				
Amaç	Dersin amacı, pazarlama ile ilgili temel kavramların ve temel bilgilerin öğretilmesidir. Bu öğretiler ışığında, öğrencilere pazarlamadaki güncel uygulamaları analiz edebilme yeteneğinin kazandırılmasıdır.				
Ders İçeriği	Pazarlamanın temel kavramları, pazarlamayı etkileyen çevre faktörleri, pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi, ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma stratejileri, stratejik pazarlama planı.				
Ders Veren	Öğr. Gör. Dr. Sevdnur KAPUSUZ				
Ders Kaynakları	Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr. İsmet MUCUK, Pazarlama, Doç.Dr.İrfan ÇAĞLAR, Arş. Gör. Sabiha KILIÇ, Nobel Yayınları, Erdoğan, Z. (2014). Pazarlama - İlkeler ve Yönetim, Ekin Yayınevi., Keller, K. L. ve Kotler, P. (2018). Pazarlama Yönetimi (Çev. Ed. İ. Kircova), Beta Yayınları.				

Hafta	Konu
1	Pazarlamada Temel Kavramlar
2	Pazarlama Çevresi Faktörleri
3	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması
4	Tüketici Davranışları
5	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi, Konumlandırma
6	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi, Konumlandırma
7	Ürün kararları
8	Fiyat Kararları
10	Tutundurma Çabaları
11	Dağıtım Kararları
12	Stratejik Pazarlama Planlaması
13	Pazarlamada Kontrol ve Sosyal Sorumluluk
14	Pazarlamada Etik

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Ara Sınav 1		5	1
Final		10	1
	Ders İş Yüğü:	71	
	AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):	2,78	

Program Çıktıları	
1	Muhasebe ve finansın temellerini oluşturan kavram ve kuramları bilir.
2	Muhasebe ve denetim süreçleri ile ilgili bilgi ve becerilere sahiptir.
3	Finansal yönetim süreçleri ile ilgili bilgi ve becerilere sahiptir.
4	Muhasebe ve finans uygulamalarına ait bilgisayar programlarını kullanır.
5	Bilişim teknolojilerindeki gelişmeler ve dijital uygulamalar hakkında temel bilgiye sahiptir.
6	İş yaşamında iletişim kurabilme, sorumluluk alabilme ve problem çözebilme yeteneğine sahiptir
7	Alanı ile ilgili bilimsel ve teknolojik bilgileri takip ederek, öğrenme ihtiyaçlarını belirler ve bilgi, beceri ve yetkinliklerini geliştirir.
8	Toplumsal sosyal sorumluluk bilinci ile sürdürülebilirlik konularında bilgiye sahiptir.
9	İş hayatında evrensel, toplumsal, bilimsel ve mesleki etik değerlere sahiptir.
10	Muhasebe ve finans alanlarında karar alma ve süreçleri bağımsız olarak yürütme bilgi ve becerisine sahiptir.
11	Bir yabancı dili kullanarak alanı ile ilgili gelişmeleri takip eder ve meslektaşları ile iletişim kurar.
12	Takım çalışmasına yatkın, inovatif, analitik ve eleştirel düşünme becerisine sahiptir.
13	Alanı ile ilgili edindiği bilgileri etkili iletişim yeteneği ile sözlü, yazılı ve görsel olarak ifade eder.
14	İşletme faaliyetlerine liderlik ve yönetsel becerilerle katkı sağlar.

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
Pazarlamada uygulanabilecek stratejiler ve kontrol yöntemlerinin kavranması	-	-	4	-	-	4	-	4	-	-	-	-	-	4
Pazarlama bilgi sistemi, pazarlama araştırması, tüketici ve endüstriyel pazarların özelliklerinin kavranması	-	-	4	-	-	4	-	-	-	4	-	-	-	-
Pazarlamada yönetim prensiplerinin ve pazarlama planı oluşturma sürecinin kavranması	-	-	4	-	-	4	-	4	-	-	-	4	-	4
Pazarlamada Hızlı ve Doğru Karar Verme Stratejilerini Kavrar	-	-	4	-	-	-	-	4	4	-	5	-	4	4
Pazarlama karması elemanlarının (ürün, fiyat, dağıtım, ve tutundurma çabaları) kavranması	-	-	4	-	-	4	-	-	4	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	4	-	-	3,2	-	2,4	1,6	0,8	1	0,8	0,8	2,4

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgiyetir/376664>