



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Fiziksel Dağıtım Yönetimi	PZL232	4	2 + 0	3,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Pazarlama - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	Öğrencilere ürünlerin dağıtım yönetimini yapabilecekleri teknik bilgiler ile donatmak ve dağıtım çerçevesinde, pazarlama faaliyetlerini anlamaları ve dağıtım pazarlama ilişkisini kurmaları sağlanmaları amaçlanmaktadır.				
Ders İçeriği	Dağıtım kanalı kavramını ve önemi, Kanal kavramı, Pazarlama kanallarının çevresi ve tasarımı, Kanal araçları ve özellikleri, Fiziksel dağıtım ilke ve işlemleri, Stok Yönetimi, Sipariş İşleme.				
Ders Kaynakları	Timur, Necdet; Öztürk, A. Sevgi; Oyma, Mine (1996), Pazarlama Kanalları, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları, İnternet ve Diğer Kaynaklar, Prof. Dr. Ahmet İSLAMOĞLU, (2020). Pazarlama Yönetimi (stratejik ve Global Yaklaşım), Beta Yayınevi				

Hafta	Konu
1	Ders içeriğinin tanıtılması
2	Dağıtım kanalları, dağıtım kanalı üyeleri
3	Dağıtım kanalları, dağıtım kanalı üyeleri (devam)
4	Dağıtım kanalındaki ilişkiler
5	Dağıtım kanalı seçimi ve stratejiler
6	Dağıtım kanalı yönetimi
7	Dağıtım kanalı yönetimi (devam)
8	Dağıtım kanalı denetimi
9	Dağıtım kanalı motivasyonu
10	Fiziksel dağıtım
11	Fiziksel dağıtım (devam)
12	Fiziksel dağıtımın yararları, işlemleri
13	Farklı sektörlere ait fiziksel dağıtım kanallarının örneklenmesi
14	Güncel örnek olay çalışmaları

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayı
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	2	7
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Ara Sınav 1		10	1
Kısa Sınav 1		5	1
Final		10	1
Ders İş Yüğü:		81	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		3,18	

Program Çıktıları	
1	Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.
2	Alanla ilgili edindiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.
3	Alanla ilgili edindiği 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	Alan 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 edindiği 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
Dağıtım kanalları ile ilgili yararlanılan kaynakları tanıır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dağıtım fonksiyonunun yürütülmesi esnasında karşılaşılan sorunlara ilişkin çözüm önerileri geliştirir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dağıtım kanalları ile ilgili temel kavramlar açıklanır	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dağıtım kanalları ve yönetiminin takibini yapar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgiyetir/377477>