



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama	MOS203	2	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Mahkeme Büro Hizmetleri - Ön Lisans (yüzyüze eğitim)				
Amaç	Pazarlama ilkelerinin ve pazarlamada yönetsel uygulamaların kavranması				
Ders İçeriği	Pazarlama ile ilgili Temel Kavramlar; Pazarlama Fonksiyonları; Pazarlamada Karar Verme; Pazarlama Planlaması; Pazarlama Yönetim Süreci; Pazarlamanın Çevre Koşulları; Satın Alma Davranışları; Hedef Pazar Kararları; Pazarlama karması Elemanlarına ilişkin Kararlar; Pazarlama planı; Pazarlama Faaliyetlerinin Denetimi				
Ders Kaynakları	Pazarlama İlkeleri, İsmet Mucuk, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2017.				

Hafta	Konu
1	Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler
2	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışları
3	Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü
4	Pazarlama Araştırması ve Bilgi Sistemi
5	Endüstriyel Pazarlar ve Uluslararası Pazarlar
6	Pazar Bölümlendirme, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri
7	Ürün
8	Tutundurma (Pazarlama İletişimi)
9	Pazar Bölümlendirme
10	Kişisel Satış ve Satış Geliştirme
11	Reklam ve Halkla İlişkiler
12	İnternette Pazarlama ve Doğrudan Pazarlama
13	Hizmet Pazarlaması
14	Dağıtım: Dağıtım Kanalları, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik

#### Program Çıktıları

#### Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

#### Ders Öğrenme Çıktısı

Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi

Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi

Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi

Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi

Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi.

Ortalama Değer