



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.