



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama Yönetimi	PZL101	2	3 + 0	3,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön 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 Kaynakları	Pazarlama - İlkeler ve Yönetim-, Prof. Dr. Zafer ERDOĞAN, Ekin Yayinevi, Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr. İsmet MUCUK, Pazarlama, Doç.Dr.İrfan ÇAĞLAR, Arş.Gör. Sabiha KILIÇ, Nobel Yayınları, Modern Pazarlama, Remzi Altunışık, Şuayip Özdemir ve Ömer Torlak, Değişim 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 / Arasınava
10	Tutundurma Çabaları
11	Dağıtım Kararları
12	Stratejik Pazarlama Planlaması
13	Pazarlamada Kontrol ve Sosyal Sorumluluk
14	Final sınavı konu tekrarı

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	7
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, Bilişim becerileri	Benzetim	1	7
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme	Gösterim	2	14
Ara Sınav 1		1	1
Dönem Sonu Uygulaması		1	1
Ders İş Yüğü:		72	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		2,82	

Program Çıktıları	
1	Finans, banka, sigorta ve ekonomi konularında temel kavramlara ilişkin bilgiye sahip olma ve ilgili konulara yönelik verileri basitçe yorumlayabilme becerisine sahip olur.
2	Banka, sigorta ve muhasebe alanında kullanılan ofis paket programlarını (Excel, Word, Powerpoint) kullanabilme becerisine sahip olur.
3	Finans sektöründe, acente yönetimi, kalite, müşteri memnuniyeti sağlama konularında temel bilgiye sahip olur.
4	Girişimcilik fırsatlarının değerlendirilmesi ve buna yönelik iş planı oluşturulması konularında temel bilgiye sahip olur.
5	Bankacılık ve sigortacılık alanında mesleki gelişmeleri izleyebilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olur.
6	Sektördeki gelişmeleri ve yeni ürünleri takip edebilme becerisine sahip olur.
7	Bankacılık sigortacılık alanında yazılı ve sözlü iletişimi etkin biçimde kullanabilme becerisine sahip olur.
8	Mevzuatta öngörülen sigorta branşları hakkında temel bilgiye sahip olur.
9	Genel muhasebe, dönem sonu muhasebe işlemleri, sigorta ve banka muhasebesi ile ilgili olayları ve kayıt düzenini kavrayabilme ve uygulayabilme becerisine sahip olur.
10	Sektörel Projeler oluşturma ve bu projeleri sunma becerisine sahip olur.
11	Etkin iletişim kurabilme becerisine sahip olur.
12	Finans sektöründe ihtiyaç duyulan temel hukuk kavramları bilgisine sahip 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
Pazarlamada uygulanabilecek stratejiler ve kontrol yöntemlerinin kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlama bilgi sistemi, pazarlama araştırması, tüketici ve endüstriyel pazarların özelliklerinin kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlamada yönetim prensiplerinin ve pazarlama planı oluşturma sürecinin kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlamada Hızlı ve Doğru Karar Verme Stratejilerini Kavrar	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlama karması elemanlarının (ürün, fiyat, dağıtım, ve tutundurma çabaları) kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/399881>