**DERS TANITIMI**

DERS ADI: Pazarlama İlkeleri

DERS KODU: MARK301

BÖLÜM: Halkla ilişkiler

AKADEMİK PROGRAM: 2015-2016

DÖNEM: Güz

KREDİ: 3

SAATİ: 3

TEORİK/UYGULAMALI: Teorik

ZORUNLU/ŞEÇMELİ: Zorunlu

DERS DİLİ: Türkçe

İLETİŞİM

Adı-Soyadı, Ünvan ve e-mail adresi: Yrd. Doç. Dr. Nuran Öze, Öğretim Üyesi, nuran.oze@neu.edu.tr

**AMAÇ VE HEDEFLER:**

Küreselleşen dünyada işletmeler arası rekabetin çoğalmasıyla ortaya çıkan durum pazarlamaya duyulan gereksinimi artırmaktadır. Bugünün koşullarında, işletmelerin rakiplerine kıyasla rekabet avantajlarını ortaya koyabilmesi, ürünün veya hizmetin doğuşu ile başlayan pazarlamadan geçmektedir. Bu derste pazarlama ile ilgili kavramların ardından sektörün ve işletmenin konumunu anlayabilmek için gerekli analizler üzerinde durulmaktadır.

Dersin Hedefleri:

1. Pazarlama ile ilgili temel kavramlar bilgisi vermek
2. Hedef kitle belirlemek ve hedef pazar seçimini gerçekleştirmek
3. Pazarlama çevresi, piyasa koşulları ve işletmelerin içinde olduğu durumları saptamaya yarayacak analizler öğretmek
4. Pazarlama karması unsurlarını tanıma ve pazarlama karması oluşturma yollarını öğretmek

**DERS İÇERİĞİ:**

**1. Hafta**

Dersin Amaçlarını ve Sürecini Tanıma

**2. Hafta**

Pazarlama Kavramına Giriş

**3.Hafta**

Pazarlama Nedir? Pazar Nedir? Pazarlamanın Gelişim Süreci

**4.Hafta**

Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü

**5.Hafta**

Pazarlama Yönetim Felsefeleri

**6.Hafta**

Pazarlama Çevresi Analizi

**7.Hafta**

Pazar ve Tüketici Çeşitleri

**8.Hafta**

Pazar Bölümlendirme

**9.Hafta**

Hedef Pazar Seçimi

**10.Hafta**

ARASINAVLAR

**11.Hafta**

Boston Matrix Analizi

**12.Hafta**

Beş Gücün Analizi

**13.Hafta**

SWOT Analizi

**14.Hafta**

Pazarlama Karması ve İletişim Karması

**15.Hafta**

Ürün veya Hizmet (Mamül)

**16.Hafta**

Ders Tekrarı ve Hazırlık Sınavı

**17.Hafta**

ARASINAV ÖZÜRLERİ ve DERS TELAFİLERİ

**DEĞERLENDİRME YÖNTEMLERİ**

Anlatım

Soru-cevap

Küçük Grup Çalışmaları (Analize dayalı problem çözümleri)

Hazırlık sınavları

Vize

Final

**ÖN KOŞULLAR:**

-

**DERS KİTABI / ÖNERİLEN OKUMA LİSTESİ:**

**Temel Kaynaklar**

Mucuk, İsmet (2006). Pazarlama İlkeleri. 15. Basım. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

**Yardımcı Kaynaklar:**

Garih, Üzeyir (2000). Pazarlama, Tanıtım, Halkla İlişkiler. İstanbul: Hayat Yayınları.

Cemalcılar, İlhan (Aralık 1999). Pazarlama: Kavramlar Kararlar. Tıpkı Basım. İstanbul: Beta Yayınları.

Cassons, H. N. (2003). Satış Sanatı ve Pazarlama. İstanbul: Hayat Yayınları.