

FARUK SARAÇ TASARIM MESLEK YÜKSEKOKULU
MODA YÖNETİMİ PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANLARI

DERS BİLGİLERİ

Ders	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
Pazarlama Stratejileri	MYP 207	3	2+1	3	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Ön Lisans				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Ön Koşulu	Yok				
Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze				
Dersin Koordinatörü	Öğr. Gör. Eda TURAN				
Dersi Verenler	Öğr. Gör. Gülsüm KARA YARDIMCI				
Dersin Amacı	Öğrencilere, pazarlamanın temel kavramsal çerçevesini çizilebilmek, pazarlama sürecinin bir bütün olarak piyasa koşulları içerisinde nasıl yönetilmesi gerektiğini göstermek ve uygulama bakış açısı sağlamak.				
Dersin Öğrenme Kazanımları	1	<i>Pazarlama ile ilgili temel kavramları bilir.</i>			
	2	<i>Pazarlamayı etkileyen çevresel faktörleri bilir.</i>			
	3	<i>Pazarlama araştırma süreçlerini bilir.</i>			
	4	<i>Pazarlama karması elemanlarını ve uygulama yöntemlerini bilir.</i>			
	5	<i>İşletmelerin pazar koşulları içerisinde ürün/hizmetlerini nasıl yöneteceklerini bilir.</i>			
	6	<i>İşletmelerin sektörde karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz eder ve bu sorunlara çözümler üretir.</i>			
	7	<i>Stratejik pazarlama uygulamaları hakkında bilgi sahibi olur.</i>			
DERSİN İÇERİĞİ					
Hafta	Teorik	Uygulama			
1	Tanışma ve Pazarlama Kavramına Giriş				
2	Pazarlamanın Konusu, Gelişimi ve Modern Pazarlama Anlayışı				
3	Pazarlama Çevre Şartlarının İncelenmesi				
4	Pazarlama Araştırması				
5	Tüketici Pazarları ve Endüstriyel Pazarlar				
6	Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi				
7	ARA SINAV				

8	Pazarlama Karması Elemanları	
9	Ürün Stratejileri	
10	Fiyatlandırma Stratejileri	
11	Dağıtım Stratejileri	
12	Tutundurma Stratejileri	
13	Pazarlama Stratejileri Örnek Vaka Analizi	
14	Pazarlama Stratejileri Örnek Vaka Analizi	

KAYNAKLAR

- Ömer TORLAK, Remzi ALTUNIŞIK, Pazarlama Stratejileri: Yönetmel Bir Yaklaşım
- Philip KOTLER, Gary ARMSTRONG, Pazarlama İlkeleri
- İsmet MUCUK, Pazarlama İlkeleri
- William D. PERREAULT, JR. Joseph P. CANNON, E. Jerome McCARTHY, Pazarlamanın Temelleri
- HBR'S 10 MUST READS, Stratejik Pazarlama

DEĞERLENDİRME

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Sayısı	Katkı Yüzdesi
Ara Sınav	1	40
Ödev	0	0
Yıl Sonu Sınavı	1	60
Toplam	2	100
Yıl İçi Çalışmaların Başarıya Oranı	40	
Finalin Başarıya Oranı	60	
Toplam	100	
Açıklama		