

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

Ders Adı	Ders Kodu	Yarıyıl	Teorik Ders Saati	Uygulama Ders Saati	Kredi	AKTS
Pazarlama İlkeleri	SEC_132	Güz	2	0	2	2
Dersin Önkoşulları	Yok					
Dersin Dili	Türkçe					
Dersin Türü	Seçmeli					
Dersin Veriliş Biçimi	Yüz yüze					
Dersin Sorumluları	Öğr.Gör.Alişan BALTACI					
Dersin Amacı	Öğrencilerin pazarlama alanıyla ilgili temel kavramları tamamen öğrenebilmesi, günceli takip ederek örneklendirilebilmesi hedeflenmektedir.					
Dersin Öğrenme Kazanımları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pazarlama yönetimi araçlarının planlanması, 2. Pazarlara yeni ürünle pazara girme stratejileri 3. Ürün yaşam evreleri ve 4. Bu sürecin yönetimiyle ilgili yeteneklerini geliştirmek. 					
Ders İçeriği	<ol style="list-style-type: none"> 1.Giriş 2. Genel Kavramlar 3. Genel Kavramlar 4. Tüketici ve Satın Alma Süreci 5. Ürün ve Hizmet 6. Ürün Yaşam Eğrisi ve Marka Kavramı 7. Ara Sınav 8.Pazarlamada Fiyat 9. Pazarlamada Fiyat 10.Tutundurma 11. Tutundurma 12.Satış Yönetimi 13.Dağıtım Kanalları 14.Pazarlama İletişimi 15. Final 					

Öğretim Yöntem ve Teknikleri	1. Anlatım Yöntemi			
Önerilen Kaynaklar	Dersin sorumlusu tarafından verilecektir.			
Staj-Uygulama	YOK			
Değerlendirme Yöntemi ve Geçme Kriterleri		Sayısı	Toplam Katkısı(%)	
	Ara Sınav	1	30	
	Ödev/Rapor	4	10	
	Toplam (%)		40	
	Final Sınavı	1	50	
	Ödev/Rapor	4	10	
Toplam (%)			100	
Program yeterlilikleri (P) / Dersin Öğrenme Kazanımları (Ö) Matrisi				
	Ö1	Ö2	Ö3	Ö4
P1				
P2	x	x	x	X
P3				
P4				
P5				
P6				
P7	x	x	x	X
P8				
P9				
P10	x	x	x	x
P11				
P12				
P13				
P14				