



AVRUPA KREDİ TRANSFER SİSTEMİ (AKTS)

Ders Bilgi Paketi

BUSI 231, — Pazarlamaya Giriş

Ders Bilgileri

Ders Kodu	BUSI 231,
Dersin Adı	Pazarlamaya Giriş
Ders Adı (EN)	Introduction to Marketing
Eğitim Düzeyi	Lisans
Ders Türü	Ders
Eğitim Dili	İngilizce
Öğretim Elemanı	Dr. Öğr. Üyesi CEM KARAYALÇIN
T / U / L	3 / 0 / 0
Kredi	3
AKTS	5

Dersin Amacı

Bu dersin temel amacı, temel pazarlama kavramlarına geniş bir bakış sağlamaktır. Derste tüketici-şirket ilişkisindeki pazarlamanın hayati rolü araştırılmaktadır

Dersin İçeriği

Bu ders, işletme öğrencilerini ürün ve hizmetlerin mevcut ve gelişen tüketici ihtiyaçlarıyla eşleştirildiği sisteme tanıtmayı amaçlamaktadır. Stratejik planlama perspektifinden ders, büyük ve küçük ölçekli kuruluşlar için karlı iş fırsatlarını belirlemek ve değerlendirmek için gerekli olan temel kavram ve teknikler üzerine odaklanmaktadır. Vaka çalışması yöntemi, bir pazarlama bağlamında olduğu gibi, değişimle mücadele ederken öğrencinin analitik becerilerini geliştirmek amacıyla kullanılmaktadır.

Dersin Ön Koşulu/ Yan Koşulu

Bulunmamaktadır.

Ders Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

Kotler, P. and Armstrong, G. (2018). Principles of Marketing, Global Edition, 17th Edition, Pearson.

Akademik Dürüstlük ve Yapay Zeka

Okulla ilgili dürüstlük ihlallerini içerir ancak sadece kopya çekme, eser hırsızlığı ile sınırlı değildir, başkalarının çalışmalarını teslim etme, öğretim görevlisi ya da başkasının çalışmasını izinsiz kullanmayıda içerir. Hehangi bir dürüstlük ihlali ciddi bir akademik suçtur ve disiplin cezası vardır.

Ders Çıktıları

ÖÇ1: Pazarlamanın temel kavram ve ilkelerini, piyasadaki güçleri açıklayabilecektir.

ÖÇ2: Pazarlama terimlerini ve kelime dağarcığını, pazarlama pratiğinde kullanılan ilke ve teknikleri tanımlayabilecektir.

ÖÇ3: Pazarlama karmasını, pazarlamanın 4 P'sini kullanabileceklerdir.

ÖÇ4: Pazarlama planlama sürecini açıklayacak ve bu süreci belirli bir işletme durumuna ve pazarlama stratejisinin ana unsurlarına uygulayabilecektir.

ÖÇ5: Zaman yönetimi, organizasyon ve sunum / iletişim becerilerini kullanabilecektir.

İş Yüğü Tablosu

Faaliyet	Sayı	Süre (Saat)	Toplam	Açıklama
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	1	20	20	
Ara Sınavı/Hazırlık	1	40	40	
Final Sınavı/Hazırlık	1	60	60	
Araştırma Sunumu	1	30	30	
Toplam İş Yüğü			150	

Haftalık Program

Hafta	İçerik
1	Giriş
2	Pazarlama: Müşteri Değeri ve Katılımı Yaratma
3	Şirket ve Pazarlama Stratejisi: Müşteri Bağlılığı, Değer ve İlişkiler Kurmak İçin Ortaklık Kurma
4	Pazarlama Çevresi Analizi
5	Müşteri İlgörüleri Elde Etmek İçin Pazarlama Bilgilerini Yönetme
6	Tüketici Pazarları ve Alıcı Davranışı
7	Müşteri Değer Odaklı Pazarlama Stratejisi: Hedef Müşteriler için Değer Yaratma
8	Ara Sınav
9	Müşteri Değer Odaklı Pazarlama Stratejisi: Hedef Müşteriler için Değer Yaratma
10	Ürünler, Hizmetler ve Markalar: Müşteri Değeri Oluşturma
11	Fiyatlandırma: Müşteri Değerini Anlamak ve Yakalamak
12	Pazarlama Kanalları: Müşteri Değeri Sunmak
13	Tüketicilerle Etkileşim Kurmak ve Müşteri Değerini İletmek: Bütünleştirilmiş Pazarlama İletişim Stratejisi
14	Reklam ve Halkla İlişkiler
15	Kişisel Satış ve Satış Promosyonu – Doğrudan, Çevrimiçi, Sosyal Medya ve Mobil Pazarlama
16	Final Sınavı

Eğitim-Öğretim Metodları

Yöntem Adı	Araçlar	Öğrenci Faaliyetleri	Durum
Ders (anlatım), etkileşimli tartışma	Standart derslik teknolojileri, çoklu ortam araçları (projektör, bilgisayar, dijital sunumlar)	Dinleme, not alma, tekrar etme, derste getirilen eğitim materyalleri üzerinden gösterilenleri uygulama	Aktif
Tartışmalı Ders	Standart derslik teknolojileri, çoklu ortam araçları, projektör, bilgisayar	Dinleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme	Aktif
Beyin Fırtınası	Standart derslik teknolojileri, çoklu ortam araçları, projektör, bilgisayar, tepegöz	İkili gruplar oluşturulmasının amacı fikir geliştirme aşamasında yenilikçiliğe açık olmalarını sağlamaktır.	Aktif

Ders Değerlendirme Kriterleri

Aktivite Türü	Değerlendirme Adı	Katkı Oranı
Vize	Vize	%30
Proje	Sunum	%30
Final	Final	%40
Toplam		%100

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

Bu ders için Sürdürülebilir Kalkınma Amacı tanımlanmamıştır.

Bu belge 05.09.2026 tarihinde otomatik olarak oluşturulmuştur.