

ÇAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Kodu	Ders Adı	Kredi	AKTS
MAN 565	Pazarlama Yönetimi	3 (3-0-3)	7
Önkoşul Dersler	Yok		
Dersin Dili	Türkçe	Ders İşleme Tarzı	Çevrimiçi
Dersin Türü /Düzeyi	Zorunlu / Güz Dönemi		
Öğretim Üyeleri	Unvanı & Adı Soyadı	Ders Saati	Görüşme Saatleri
Dersin Koordinatörü	Prof.Dr. Eda YAŞA ÖZELTÜRKAY	Salı 18:30- 21:30	Salı 10.00 – 12.00
İletişim	edayasa@cag.edu.tr		
Dersin Amacı	Bu ders öğrencilere, pazarlamanın tarihçesi ve tanımını, stratejik rolünü, pazarlama alanında karşılaşılan problemleri ve bu problemleri analiz ederek nasıl çözebileceklerini aktarmayı amaçlar.		

Ders Öğrenme Çıktıları	İlişkiler		
	Dersi başarıyla tamamlayan bir öğrenci:	Prog. Çıktıları	Net Katkı
	1 Pazarlama ile ilgili kavram ve terimleri tanımlar	5	4
	2 Pazarlamanın potansiyelini anlar	5	4
	3 Pazarlama stratejileri ve pazarlama analizi ile ilgili bilgi sahibi olur	2	4
	4 Pazarlama ile ilgili etik ve ahlaki konuları yorumlar	4	5
	5 Güncel pazarlama konularını ve bu konuların iş dünyasına olan etkilerini yorumlar	5	4
	6 Takım çalışması ve önemini uygulayarak anlar	5	3

Dersin İçeriği: Bu ders kapsamında,dersin amacı doğrultusunda elektronik ticaret ve pazarlama ile ilgili temel terimler,kavramlar ve tanımların kapsamlı bir şekilde öğrenciler tarafından anlaşılması için teknoloji ve iş dünyası arasındaki ilişki üzerinde durulmaktadır. E- ticaret terim ve kavramları, e-pazarlar, e-ticaretin teknolojik yapısı, e-tedarik zincirleri, başarılı bir elektronik şirket kurarak işletmek ve güvenlik gibi temel konular öğrencilere aktarılacaktır.

Ders İçerikleri:(Haftalık Ders Planı)

Hafta	Konu	Hazırlık	Öğretim Metotları
1	Pazarlamanın Tarihçesi, Pazarlamanın tanımı ve Evreleri	-	Yansılı Düz Anlatım
2	Stratejik Pazarlama Planlaması	Ders Kitabı Böl.1	Yansılı Düz Anlatım
3		Ders Kitabı Böl.2 –Vaka çalışması	Yansılı Düz Anlatım, Vaka analizi
4	Pazarlamada Etik	Ders Kitabı Böl.3	Yansılı Düz Anlatım
5	Global Müşteri Pazarında Demografik Boyutlar	Ders Kitabı Böl.4	Yansılı Düz Anlatım
6	Müşteri Satınalma Davranışı	Ders Kitabı Böl.5	Yansılı Düz Anlatım
7	Müşteri Satınalma Davranışı	Ders Kitabı Böl. 6- 7	Yansılı Düz Anlatım
8	Ara sınav		
9	Tüketici ve Endüstriyel Müşteriler ve Onların Satınalma Davranışları	Ders Kitabı Böl. 8	Yansılı Düz Anlatım
10	Bölümlendirme, Hedefleme ve Konumlandırma	Ders Kitabı Böl. 9	Yansılı Düz Anlatım
11	Yeni Ürün Geliştirme		
12	Reklam, Halkla İlişkiler ve Satış Geliştirme	Ders Kitabı Böl. 10	Yansılı Düz Anlatım
13	Dağıtım Kanalları Geliştirme	Ders Kitabı Böl. 11	Yansılı Düz Anlatım
14	Tedarik Zinciri ve Lojistik	Ders Kitabı Böl. 12	Yansılı Düz Anlatım
15	Perakendecilik, Toptancılık ve Onların Stratejik Planları		
16	Final sınavı		

KAYNAKLAR

Ders Kitabı	Pazarlama ilkeleri ve yönetimi Remzi Altunışık, şuyayip Özdemir Ömer TORLAK Pazarlamaya Çağdaş Yaklaşım Prof. Dr. Serap Çabuk, Prof. Dr. M. İsmail Yağcı <u>Principles of Marketing</u> (2015), byPhilip KOTLER, Gary ARMSTRONG, 17 th Edition, Pearson.
Ders Notları	Dönem içinde vaka çalışmaları ve ödevlerle ilgili talimatları içeren dokümanlar dağıtılacaktır
Önerilen Kaynaklar	İnternet (World Wide Web, bizim “yaşayan” kitabımız), (http://www.sethgodin.com/) Marketing Türkiye, Pazarlama Dünyası.

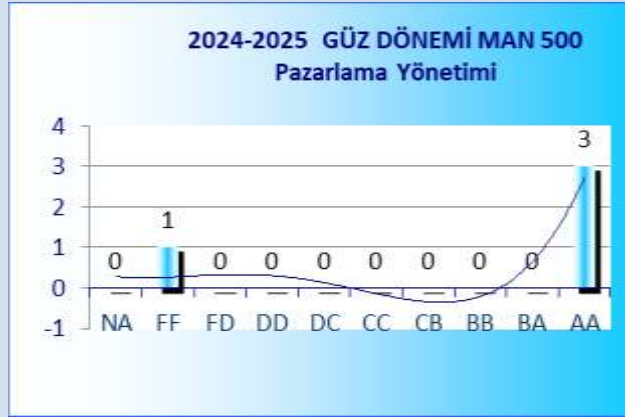
ÖLÇME ve DEĞERLENDİRME

Etkinlikler	Sayı	Katkı	Notlar
Proje 1: vaka analizi	1	30%	Markalarfisildiyor.com pazarlama vakalarından bir tanesi ya tek olarak ya 1-3 kişilik grup olarak güncellenmiş hali formatı akademik olacak şekilde teslim edilecektir. Son teslim tarihi: 20 Kasım 2024 21:00
Proje 2: Kitap Özeti	1	20%	Bireysel olarak özetlenecek kitap özeti hazırlanıp eposta atılacaktır. Son teslim tarihi:7 Aralık 2024 21:00
Proje 3: Pazarlama Planı	1	50%	Pazarlama Yönetimi YL Proje ödevi içerik Bu ödevi hazırlarken bir bölümünde yapay zekâ kullanmanız beklenmektedir. Belirtilen kaynaklardan yararlanarak AI ile yarattığınız bölümü kendi görüş ve düşüncelerinizle geliştirmenizi ve ders için öğrenilen konular (Pazarlama yönetimi) çerçevesinde hazırlamanız önemlidir. 30 Aralık 2024
Final Projesi	1	50%	
Finalin Başarıya Oranı		50%	

AKTS TABLOSU

İçerik	Sayı	Saat	Toplam
Ders Süresi	16	3	48
Sınıf Dışı Ders Çalışma	16	5	80
Ödev ve Proje	3	30	90
		Toplam	218
		Toplam / 30	=218/30=7,26
		AKTS Kredisi	7

GEÇMİŞ DÖNEM BAŞARILARI



Pazarlama Yönetimi YL Proje ödevi içerik

Bu ödevi hazırlarken bir bölümünde yapay zekâ kullanmanızı beklemekteyim. Belirttiğim kaynaklardan yararlanarak AI ile yarattığınız bölümü kendi görüş ve düşüncelerinizle geliştirmenizi ve ders için öğrenilen konular (Pazarlama yönetimi) çerçevesinde hazırlamanız önemlidir.

Bu ödevi hazırlarken ilgili konu bölümleri (1.1) aşağıda olup bunlardan seçeceğiniz herhangi biri için (sektörünü de belirterek: otomotiv, tekstil, enerji, restaurant, oyunlaştırma, eğitim, seyahat, endüstri vb.) projeyi hazırlayınız.

A.* Google news ve Google scholar uygulamalarından iki çalışma(makale-haber) kullanarak hazırlayınız. Gerekli yerde atıfta bulununuz.

(www.news.google.com www.scholar.google.com)

B.* Chat GPT, Google Gemini, veya Microsoft Copilot (hepsi ücretsiz ancak kayıt isteyebilir) AI'in seçtiğiniz sektör ve konuya olan etkisini araştıran en fazla 750 kelimelik bir Word doküman oluşturup, hangi yapay zeka linki ile yazıldığını altına belirtin.

C.* Yapay zeka ile oluşturduğunuz 750 kelimelik (en fazla) bölüm içinde kendi cümlelerinizle geliştirdiğiniz 500-1000 kelimelik bölümü ders içi konulardan öğrendiklerinizden oluşmasına özen gösteriniz.

Ödevin toplam kelime sayısı 2500'ü geçmemesine özen gösteriniz.

Ödev Hazırlayan kişi sayısı 1-2

Ödev teslim tarihi 30 Aralık 2024

Teslim e-mail: edayasa@cag.edu.tr

1.1. Pazarlama yönetimi proje konusu olarak seçilebilecek alt başlık örnekleri:

1. *Pazarlama Stratejisi Geliştirme**

- Belirli bir ürün veya hizmet için pazarlama stratejisi oluşturun.
- Hedef kitle analizi, konumlandırma ve rekabet analizi yapın.

2. **Dijital Pazarlama Kampanyası Tasarımı**

- Bir dijital pazarlama kampanyası tasarlayın.
- Sosyal medya, SEO, içerik pazarlaması ve e-posta pazarlaması stratejileri geliştirin.

3. **Pazar Araştırması Raporu**

- Belirli bir pazar için anket veya odak grup çalışması yapın.
- Araştırma bulgularınızı analiz edin ve sonuçlarınızı raporlayın.

4. **Marka Yönetimi Projesi**

- Mevcut bir markanın durum analizi ve önerilen geliştirmeler.
- Marka bilinirliği ve marka değerini artırma stratejileri.

5. **Müşteri Deneyimi Analizi**

- Bir işletmenin müşteri deneyimini analiz edin.
- Müşteri geri bildirimleri üzerinden iyileştirme önerileri geliştirin.

6. **Sürdürülebilir Pazarlama Stratejileri**

- Sürdürülebilir pazarlama uygulamaları üzerine bir proje.
- Şirketlerin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olacak stratejiler geliştirin.

7. **Pazarlama Metrikleri ve Performans Ölçümü**

- Pazarlama kampanyalarının başarısını ölçmek için kullanılacak metrikler.
- Önerilen bir pazarlama kampanyasının performansını analiz edin.

8. **Hedef Pazar Segmentasyonu**

- Hedef pazarları belirleyin ve segmentasyon analizi yapın.
- Her segment için pazarlama stratejileri geliştirin.

9. **Rekabet Analizi ve Pozisyonlama**

- Belirli bir sektördeki rekabet analizi.
- Rakiplerin güçlü ve zayıf yönlerini belirleyin ve pozisyonlama stratejileri geliştirin.

10. **Pazarlama Planı**

- Kapsamlı bir pazarlama planı oluşturun.
- Amaçlar, stratejiler, takvim ve bütçe içeren bir plan sunun.

STRATEJİK PAZARLAMA PLANI

Ölçütler	Performans Değerleme			Puan
	Yetersiz	Yeterli	Başarılı	100
1. Amaç ve içerik	1--4	5-9	10-15	15
	Projenin asıl amaç ve hedefleri açık bir şekilde ifade edilmedi & İçerik, belirsiz, yanlış ya da eksik; projenin asıl amacını desteklemek için zayıf.	Projenin asıl amaç ve hedefleri bazı sapmalar dışında açık bir şekilde tanımlandı, içerik açık ve uygun bilgiye sahip, projenin asıl amacını destekler nitelikte	Projenin asıl amacı etkin bir biçimde tanımlandı, projenin asıl amacını destekler biçimde açık ve ikna edicidir.	
	Yorum:			
2. İçerik	1--4	5-9	10-15	15
	Yazı ilgi çekici değil, okuyucu ilgisini kaybetmeden okumaya devam etmekte zorlanmakta, uyum akademik bir araştırma projesi için uygun değil.	Yazı genellikle okuyucunun ilgisini çekecek nitelikte, uyum genellikle profesyonelce akademik bir araştırma projesine uygun	Yazı ilgi uyandıran ve sürükleyici nitelikte, uyum profesyonelce ve akademik bir araştırma projesine uygun	
	Yorum:			
3. Referans	1--3	4-6	7-10	10

kullanımı	Referansların bir çoğu kaynakla uyumlu değil.	Genel olarak referanslar uygun. Alıntılar açık ve doğru şekilde alınmış.	Atfetmeler oldukça açık ve doğru. Referanslar temel olarak profesyonel dergi formatında uygulanmış.	
	Yorum:			
4. Analitik/kritik düşünce becerisi	1-5	6-10	11-20	20
	Araştırma sorusu, çalışmanın ana fikri açıkça belirtilmemiş. Araştırma bilgileri genel olarak yetersiz ve hatalı. Çalışmaya uyumlu analiz tekniği uygulanmamış.	Araştırma sorusu, çalışmanın ana fikri yeterli seviyede ortaya konulmuş. Araştırma bilgisi birkaç eksik/hata dışında yeterli. Genel olarak çalışmaya uygun teknik ve metodlar uygulanmış.	Araştırma sorusu etkili bir şekilde ortaya koyulmuş. Araştırma bilgileri, araştırma sorusu ve amacı ile oldukça uyumluluk göstermekte. Çalışma için uygulanan analiz ve diğer metodlar tamamen uyumlu.	
	Yorum:			
5. Referans kullanımı	1--3	4-6	7-10	10
	Referansların bir çoğu kaynakla uyumlu değil.	Genel olarak referanslar uygun. Alıntılar açık ve doğru şekilde alınmış.	Atfetmeler oldukça açık ve doğru. Referanslar temel olarak profesyonel dergi formatında uygulanmış.	
	Yorum:			
	1--5	6-10	11-15	
6. Sunum-Sözlü İletişim Beceresi	Sözlü sunum açık ve anlaşılır değildi. Bilgiler, grafik ve benzeri destekleyici araçlarla desteklenmedi. Sunucu, çoğu zaman bilgileri kağıttan okudu, göz teması kurmadı. Sunuya hakimiyet ve özgüven eksikliği vardı.	Sunum, dinleyiciler tarafından ilgi çekici bulundu. Bilgiler, grafik vb araçlarla desteklendi. Sunucu, genellikle göz teması kurdu bazı durumlarda kağıttan okudu. Bazı sorular dışında genel olarak sorulara cevap verdi	Sunum, oldukça açık, anlaşılır ve çalışma içeriğini destekleyici seviyedeydi. Sunucu, bilgileri grafik üzerinden oldukça net bir şekilde açıkladı. Dinleyiciler ile sürekli göz teması halindeydi ve dinleyiciler kolaylıkla sunumu takip etti. Oldukça özgüven sahibiydi.	15
	Yorum:			
	1--5	6-10	11-15	
10. Teorik ve pratik entegrasyon becerisi	Teorik olarak eksiklikleri vardı. Diğer multi disiplin konular hakkında ki bilgisi yeterli seviyede değildi. Bu yüzden, sonuçlarını ve içeriğini yeteri derecede destekleyici açıklamalarda bulunamadı.	Teoriler hakkında tatmin edici seviyede bilgi sahibiydi ancak birkaç konu hakkında hata/eksiklikleri mevcuttu. Öneri ve sonuç bölümleri genel olarak teori ve ilkeler ile destekleyici boyuttaydı.	Teori ve ilkeler açısından oldukça iyi durumdaydı. İşletmenin diğer işlevsel alanları hakkında da oldukça bilgiye sahipti. İşlevsel organizasyonel konular hakkında oldukça etkili tespitlerde ve değerlendirmelerde bulundu.	15
	Yorum:			