

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
RPP314	Pazarlama İlkeleri	6	2	0	0	2	3

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Lisans

Dersin Amacı	Pazarlama stratejik kararlarından 'Konumlandırma'nın tanımı verilecek ve rekabetçi avantaj yaratmadaki önemi açıklanacak; konumlandırma stratejileri ve uygulama alanları örnekler bazında açıklanacak; ürünün farklı düzeylerde tanımları verilecek ve ürünü oluşturan katmanlar detaylandırılarak açıklanacak; ürün hattı ve karması kararlarının stratejik önemi belirtilecek; ürün hayat döngüsü aşamaları örneklerle desteklenerek açıklanacak; ürün fiyatlandırma politikaları genel hatlarıyla tanımlanacak; dağıtım kanalları ve lojistiğin pazarlama kararlarındaki yeri ve önemi açıklanacak; rekabet stratejileri tanımlanacak.
--------------	--

İçerik	<ol style="list-style-type: none">1. Hafta: Pazarlama Stratejik Karar Sürecinin 3. aşaması Konumlandırma'daki rekabetçi avantaj yaratmanın önemi.2. Hafta: Konumlandırma stratejileri ve strateji seçme ve uygulama alanları.3. Hafta: Ürünü farklı düzeylerde tanımlama ve katmanlar.4. Hafta: Ürün klasifikasyonu, bireysel ürün kararları: 1) Ürün özellikleri.5. Hafta: 2) Markalama ve stratejiler.6. Hafta: 3) Ambalaj 4) Satış sonrası hizmet.7. Hafta: Ara Sınav (vize).8. Hafta: Ürün hattı ve ürün karması kararları.9. Hafta: Hizmet pazarlaması ve özellikleri.10. Hafta: Ürün hayat döngüsü stratejileri ve aşamaları I.11. Hafta: Ürün hayat döngüsü stratejileri ve aşamaları II.12. Hafta: Ürün fiyatlandırma politikaları.13. Hafta: Dağıtım kanalları ve lojistik.14. Hafta: Rekabet stratejileri.
--------	---

Kaynaklar	Kotler, P., Armstrong, G. (17.Edition). Principles of Marketing, New Jersey: Prentice Hall. İlgili diğer güncel makale ve kitaplar.
-----------	--

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	1. Hafta: Pazarlama Stratejik Karar Sürecinin 3. aşaması Konumlandırma'daki rekabetçi avantaj yaratmanın önemi.
2	2. Hafta: Konumlandırma stratejileri ve strateji seçme ve uygulama alanları.
3	3. Hafta: Ürünü farklı düzeylerde tanımlama ve katmanlar.
4	4. Hafta: Ürün klasifikasyonu, bireysel ürün kararları: 1) Ürün özellikleri.
5	5. Hafta: 2) Markalama ve stratejiler.
6	6. Hafta: 3) Ambalaj 4) Satış sonrası hizmet.
7	7. Hafta: Ara Sınav (vize).
8	8. Hafta: Ürün hattı ve ürün karması kararları.
9	9. Hafta: Hizmet pazarlaması ve özellikleri.
10	10. Hafta: Ürün hayat döngüsü stratejileri ve aşamaları I.
11	11. Hafta: Ürün hayat döngüsü stratejileri ve aşamaları II.
12	12. Hafta: Ürün fiyatlandırma politikaları.
13	13. Hafta: Dağıtım kanalları ve lojistik.
14	14. Hafta: Rekabet stratejileri.