İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
CNT478	Rekabet ve Pazarlama Yönetimi	8	2	0	0	2	3

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Fransızca
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Lisans
Dersin Amacı	Rekabetin git gide arttığı günümüz koşullarında bu derste aşağıdakiler amaçlanmaktadır: 1. Pazarlamanın tanımının yapılması ve kavranması 2. Pazarlama yönetiminin temel kavramlarının anlaşılması 3. Rekabet stratejilerinin açıklanması 4. Pazarlama anlayışındaki değişimin açıklanması 5. Pazarlama yönetiminin daha etkin hale getirilebilmesi için uygulanabilecek yöntemlerin verilmesi
İçerik	1. Hafta: Ders içeriğinin tanıtılması ve planlamasının yapılması 2. Hafta: Pazarlama: Müşteri değeri ve bağlılığı yaratmak 3. Hafta: Pazarlama: Müşteri değeri ve bağlılığı yaratmak 4. Hafta: İşletme ve pazarlama stratejisi: Müşteri kazanımı, ilişkileri ve değeri oluşturmak için ortaklık 5. Hafta: Pazarlama çevresinin incelenmesi 6. Hafta: Değer temelli strateji ve pazarlama karması tasarımı • Müşteri odaklı pazarlama stratejisi • Ürünler, hizmetler ve markalar 7. Hafta: Değer temelli strateji ve pazarlama karması tasarımı • Yeni ürün geliştirme ve ürün yaşam eğrisi stratejileri • Fiyatlandırma stratejileri 8. Hafta: Değer temelli strateji ve pazarlama karması tasarımı • Pazarlama kanalları • Perakendecilik ve toptancılık 9. Hafta: Bayram Tatili 10. Hafta: Değer temelli strateji ve pazarlama karması tasarımı • Müşteriyle etkileşim ve müşteri değeri iletişimi • Reklam ve halkla ilişkiler 11. Hafta: Ara Sınav haftası 12. Hafta: Kişisel satış ve satış geliştirme 13. Hafta: Doğrudan, çevrimiçi, sosyal medya ve mobil pazarlama 14. Hafta: Proje sunumları 15. Hafta: Proje sunumları
Kaynaklar	1. Kotler, P., Keller, K.L., “Marketing Management”, Prentice Hall. 2. Kotler, P., Armstrong, G., “Principles of Marketing”, Pearson.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Pazarlama Tanımı ve Pazarlama ile İlgili Kavramlar
2	Pazarlama Sistemi, Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci
3	Pazarlamanın Gelişimi: Müşterinin Rolü
4	Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Sadakati
5	Hedef Pazar, Pazar Konumlandırması
6	Pazarlama Karması
7	Fiyat ve Fiyatlandırma Yöntemleri
8	Ürün Yaşam Eğrisi ve Yeni Ürün Geliştirme Süreci
9	Ara Sınav

Hafta	Konu Başlıkları
10	Tüketici Davranışları
11	Rekabet Stratejileri
12	Pazarlama Performansının Ölçümü
13	Ders Projelerinin Sunumu
14	Ders Projelerinin Sunumu