

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
CNT475	Rekabet ve Pazarlama Yönetimi	8	2	0	0	2	2

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: Pazarlama Tanımı ve Pazarlama ile İlgili Kavramlar 2. Hafta: Pazarlama Sistemi, Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci 3. Hafta: Pazarlamanın Gelişimi: Müşterinin Rolü 4. Hafta: Müşteri Memnuniyeti ve Müşteri Sadakati 5. Hafta: Hedef Pazar, Pazar Konumlandırması 6. Hafta: Pazarlama Karması 7. Hafta: Fiyat ve Fiyatlandırma Yöntemleri 8. Hafta: Ürün Yaşam Eğrisi ve Yeni Ürün Geliştirme Süreci 9. Hafta: Ara Sınav 10. Hafta: Tüketici Davranışları 11. Hafta: Rekabet Stratejileri 12. Hafta: Pazarlama Performansının Ölçümü 13. Hafta: Ders Projelerinin Sunumu 14. Hafta: Ders Projelerinin Sunumu
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	Pazarlamanın Tanımı ve Pazarlama ile ilgili Genel 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
10	Tüketici Davranışları

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