İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
CO-E 581	Pazarlama İlkeleri	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek 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	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 faklı 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. (12.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 faklı 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.

Hafta	Konu Başlıkları
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.