

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
RPP314-G-2	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	Pazarlama Stratejik Karar Sürecinin 3. Aşaması Konumlandırma'daki rekabetçi avantaj yaratmanın önemi.
2	Konumlandırma stratejileri ve strateji seçme ve uygulama alanları.
3	Ürünü farklı düzeylerde tanımlama ve katmanlar.
4	Ürün klasifikasyonu, bireysel ürün kararları: 1) Ürün özellikleri.
5	2) Markalama ve stratejiler.
6	3) Ambalaj 4) Satış sonrası hizmet.
7	Ara Sınav (vize).
8	Ürün hattı ve ürün karması kararları.
9	Hizmet pazarlaması ve özellikleri.
10	Ürün hayat döngüsü stratejileri ve aşamaları I.
11	Ürün hayat döngüsü stratejileri ve aşamaları II.
12	Ürün fiyatlandırma politikaları.
13	Dağıtım kanalları ve lojistik.
14	Rekabet stratejileri.