

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	Grup 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	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
-------	-----------------