



Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fakültesi
Uluslararası Ticaret ve Lojistik

UTL2202 Uluslararası Pazarlama					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	UTL2202	Uluslararası Pazarlama	3	3	5
Öğretim Türü	Dersin Dili	Dersin Düzeyi	Dersin Staj Durumu	Dersin Türü	
Örgün Öğretim	Türkçe	Fakülte	Yok	Zorunlu	
Bölümü/Programı	Ön Koşul	Dersin Koordinatörü	Dersi Veren	Dersin Yardımcıları	
Uluslararası Ticaret ve Lojistik		Yok	Dr. Öğr. Üyesi Elif Koç	Yok	

Dersin Amacı :

Bu dersin amacı lisans seviyesindeki öğrencilerin farklı kültürler ve pazar sistemlerinde uluslararası pazarlama faaliyetini ve işletmelerin uluslararası pazarlama faaliyet ve stratejilerini analiz edip anlayabilmesidir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri :

Ders uluslararası pazarlamanın kültür, ekonomik ve politik çevresi bilgilerini ve pazarlama bileşenleri ile ilgili konu ve stratejileri kapsar.

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Keegan, W. J. and Green, M. C. (2012) Global Marketing, 7th ed., Prentice Hall: Upper Saddle River, NJ. – ISBN: 978-0132719155
Koç, Erdoğan (2012), Uluslararası Pazarlama, Basılmamış Ders Notları
Yüz yüze

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:
	: 100		

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Uluslararası Pazarlamaya Giriş ve Uluslararası Pazarlamanın Ulusal Pazarlamadan Temel Farkları		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
2	Uluslararası Pazarlara Giriş Nedenleri ve Küresel Başarı İçin Gerekli Temel Faktörler		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
3	Uluslararası ve Ulusüstü Kuruluşlar ve Bunların Uluslararası Pazarlamaya Etkisi		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
4	Uluslararası Pazarlama ve Kültürel Çevre		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
5	Uluslararası Pazarlama ve Politik Çevre		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
6	Uluslararası/Küresel Bilgi Sistemleri ve Pazarlama Araştırması		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
7	Pazar Bölümlendirme, Pazar Hedefleme ve Konumlandırma		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
8	Pazar Bölümlendirme, Pazar Hedefleme ve Konumlandırma		
9	Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
10	Rekabet Avantajının Stratejik Unsurları		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
11	Uluslararası Pazarlamada Fiyatlandırma		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
12	Uluslararası Pazarlamada Dağıtım Kararları		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
13	Uluslararası Pazarlamada Pazarlama İletişimi		1- Anlatım ve açıklamalar 2 - Örnek ve vak a analizi 3 - Soru-cevap 4- Tartışmalar
14	Uluslararası Pazarlamada Pazarlama İletişimi		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Uluslararası pazarlamanın makro (ülke ekonomisi ve kalkınması) ve mikro (işletmenin hayatta kalması ve büyümesi) açıdan uluslararası pazarlamanın önemini ve faydalarının anlarması.
Ö02	Uluslararası pazarlarda işletmelerin karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz eder ve bu sorunlara çözümler üretir.
Ö03	Sayısal değerleri analiz eder uluslararası pazar fırsatları ve tehditlerini tespit ederek uygun pazarlama stratejileri geliştirebilir.
Ö04	Bir firma ve ürün için en uygun pazar giriş yöntemlerini değerlendirebilir ve karar verebilir.
Ö05	İşletmelerin yaptıkları uluslararası pazarlama hatalarını niçin yaptıklarını analiz edebilir ve bu hataların gerçekleşmemesi için yapılması gereken uygulamaları belirleyebilir.
Ö06	Pazarlama bilgilerini etkin bir uluslararası pazarlama planı oluşturmada kullanabilir.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P06	Stratejik Düşünme: Öğrenciler, iş dünyasındaki değişen koşulları analiz edebilme ve stratejik planlar oluşturabilme becerisi kazanır.
P05	Sürdürülebilirlik ve Teknolojik Uygulamalar: Öğrenciler, lojistik ve ticaret operasyonlarını sürdürülebilir ve teknolojiye odaklı bir şekilde yönetme yeteneği kazanır. Bu, sürdürülebilirlik ilkelerini anlama, yeşil lojistik uygulamalarını benimseme ve son teknolojileri kullanarak iş süreçlerini optimize etme yeteneğini içerir.
P07	Ulusal ve Uluslararası İletişim: Öğrenciler, farklı kültürler ve diller arasında etkili iletişim kurma yeteneği geliştirir. Bu, ulusal ve uluslararası iş dünyasında başarılı iletişim için kritik bir yeterliliktir.
P09	Veri Analizi: Öğrenciler, büyük veri ve analitik araçlarını kullanarak iş süreçlerini iyileştirme ve veriye dayalı kararlar alma yeteneğini geliştirir.
P08	Risk Yönetimi: Öğrenciler, ticaret ve lojistik operasyonlarında karşılaşılan riskleri tanımlama, analiz etme ve etkili bir şekilde yönetme yeteneği kazanır.
P10	İşbirliği ve Ekip Çalışması: Öğrenciler, çok kültürlü ekiplerde çalışma yeteneği kazanır ve işbirliği içinde karmaşık projeleri yönetme yeteneğini içerir.
P01	Küresel Sorumluluk: Öğrenciler, küresel ticaretin etik ve sürdürülebilir boyutlarına duyarlılık geliştirir ve bu sorumlulukla küresel ekonomik ve sosyal sorunları anlama yeteneği kazanır.
P04	Kültürel Farkındalık: Öğrenciler, kültürel çeşitliliği anlama ve küresel pazarlarda etkili iletişim ve işbirliği kurma yeteneği geliştirir.

- P03 Etik Liderlik: Öğrenciler, iş dünyasında etik liderler olarak hareket etme yeteneği kazanır. Bu, toplumsal değerlere saygılı bir şekilde kararlar alabilme ve iş etiği konularında hassaslık gösterme becerisi içerir.
- P02 Yaratıcı Çözümleme: Öğrenciler, lojistik ve ticaretle karşılaşılan karmaşık sorunları analiz etme ve yaratıcı, etkili çözümler üretme becerisi geliştirir.



<https://obs.bandirma.edu.tr/oibs//bologna/progCourseDetails.aspx?curCourse=750250&lang=tr&curProgID=5237>

www.bandirma.edu.tr

Değerlendirme Ölçütleri			AKTS Hesaplama İçeriği			
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı	Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yüğü Saati
Ara Sınav	1	%40	Ders Süresi	12	3	36
Kısa Sınav	0	%0	Sınıf Dışı Ç. Süresi	12	3	36
Ödev	0	%0	Ödevler	6	6	36
Uygulama	0	%0	Sunum/Seminer Hazırlama	6	6	36
Proje	0	%0	Ara Sınavlar	1	2	2
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60	Uygulama	0	0	0
Sözlü sınav	0	%0	Laboratuvar	0	0	0
Portfolyo	0	%0	Proje	0	0	0
Laboratuvar	0	%0	Yarıyıl Sonu Sınavı	1	2	2
Atölye	0	%0	Toplam İş Yüğü			148
Arazi Çalışması	0	%0	AKTS Kredisi			5
Seminer	0	%0				
Sunum	0	%0				
Bitirme çalışması	0	%0				

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları											

	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10
Tüm	3	5	3	3	4	5	3	4	4	4
Ö01	3	4	2	3	4	4	3	3	2	3
Ö02	4	5	3	4	4	5	4	5	4	5
Ö03	3	5	2	3	3	5	3	4	5	4
Ö04	3	5	3	4	4	5	4	5	3	5
Ö05	2	4	3	3	3	4	2	4	4	3
Ö06	3	5	2	3	4	5	3	4	5	5



Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayı	Katkı
Tez	0	%0
Toplam		%100

--

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları

