

Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü / Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü / Yönetim Bilişim Sistemleri						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
YBS2116	Pazarlama Yönetimi	3,00	0,00	0,00	3,00	4,00
Ders Detayı						
Dersin Dili	: Türkçe					
Dersin Seviyesi	: Lisans					
Dersin Tipi	: Zorunlu					
Ön Koşullar	: Yok					
Dersin Amacı	: Bu dersin amacı, öğrencilere pazarlama biliminin temel kavramlarını, stratejik pazarlama süreçlerini ve pazarlama karması bileşenlerini öğretmektir. Ayrıca dijital pazarlama trendleri ve veri odaklı pazarlama analitiği konuları da bilişim sistemleri perspektifiyle ele alınır.					
Dersin İçeriği	: Pazarlama kavramı ve tarihsel gelişimi Stratejik pazarlama planlama Pazarlama araştırmaları ve veri analitiği Tüketici davranışları ve pazar bölümlendirme Pazarlama karması (ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma) Dijital pazarlama ve sosyal medya stratejileri Marka yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) Pazarlamada etik ve sürdürülebilirlik					
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	: Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). Marketing Management. Pearson. Tek, Ö. B. (2021). Pazarlama İlkeleri. Beta Yayınları.					
Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	: Teorik ders anlatımı					
Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar	: Pazarlama yönetimi dersinde vaka ve gerçek firma örnekleri yoğun şekilde kullanılacaktır.					
Dersi Veren Öğretim Elemanları	: Prof. Dr. Özer Yılmaz					
Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları	: Bulunmamaktadır					
Dersin Verilişi	: Haftada 3 saat teorik anlatım					
En Son Güncelleme Tarihi	: 29.07.2025 15:49:22					
Dosya İndirilme Tarihi	: 17.11.2025					

Ders Öğrenme Çıktıları
Bu dersi tamamladığında öğrenci :
1 Pazarlama biliminin temel kavramlarını ve stratejik planlama sürecini açıklar.
2 Pazarlama araştırması yapar ve veri analitiği yöntemlerini uygular.
3 Pazarlama karması bileşenlerini (ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma) değerlendirir.
4 Dijital pazarlama ve sosyal medya stratejileri geliştirir.
5 Pazarlamada etik ve sürdürülebilirlik kavramlarını tartışır.

Ön / Yan Koşullar							
Ders Kodu	Ders Adı	Koşul	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS

Haftalık Konular ve Hazırlıklar						
	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Hazırlık Bilgileri	Öğretim Metodları	Dersin Öğrenme Çıktıları
1.Hafta	*Pazarlama kavramı ve tarihsel gelişim				*Düz Anlatım	
2.Hafta	*Pazarlama ortamı ve stratejik planlama				*Düz Anlatım	
3.Hafta	*Pazarlama araştırmaları ve veri analitiği				*Düz Anlatım	
4.Hafta	*Tüketici davranışları ve pazar bölümlendirme				*Düz Anlatım	
5.Hafta	*Hedef pazar seçimi ve konumlandırma				*Düz Anlatım	
6.Hafta	*Pazarlama karması – ürün stratejileri				*Düz Anlatım	
7.Hafta	*Pazarlama karması – fiyat, dağıtım ve tutundurma stratejileri				*Düz Anlatım	
8.Hafta	*Ara Sınav Haftası				*Düz Anlatım	
9.Hafta	*Marka yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM)				*Düz Anlatım	
10.Hafta	*Dijital pazarlama ve sosyal medya pazarlaması				*Düz Anlatım	
11.Hafta	*Veri odaklı pazarlama ve performans ölçümü				*Düz Anlatım	
12.Hafta	*Pazarlama iletişimi ve kampanya yönetimi				*Düz Anlatım	
13.Hafta	*Pazarlamada etik, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk				*Düz Anlatım	
14.Hafta	*Proje sunumları ve dönem değerlendirmesi				*Düz Anlatım	

Değerlendirme Sistemi %
1 Vize : 40,000
7 Final : 60,000

AKTS İş Yüğü			
Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	14	3,00	42,00
Derse Katılım	14	3,00	42,00
Ödev	2	5,00	10,00
Final Sınavı Hazırlık	1	6,00	6,00
Ara Sınav Hazırlık	1	6,00	6,00
Toplam : 106,00			
Toplam İş Yüğü / 30 (Saat) : 4			
AKTS : 4,00			

Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi														
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14
Ö.Ç. 1	2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	4	2
Ö.Ç. 2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	4	2
Ö.Ç. 3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	4	2
Ö.Ç. 4	2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	4	2
Ö.Ç. 5	2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	4	2
Ortalama	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	2,00

Ders/Program Çıktıları İlişkisi													
P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14
2	2	2	2	3	2	3	2	3	4	3	3	4	2