



MARMARA ÜNİVERSİTESİ - İşletme Fakültesi

İşletme (İngilizce)

DERS İZLEME PROGRAMI

2022-2023 Güz Dönemi

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	Ders Havuzu * havuz dersleri için	Haftalık Ders Saati		Kredi	Önkoşul Dersi minimum harfli başarı notu
				T	U		
PAZ4003	Uluslararası Pazarlama	Uzlanım Seçimlik		3	0	5	
Önkoşullu Dersi		Minimum harfli başarı notu				Notu	
Dersin Öğretim Dili							
Öğretim Üyesi							
Dersin Tanımı veya Kısa İçeriği	Öğrencilere, uluslararası pazarlama ile ilgili kavramları teorik çerçevede inceleyip, uygulamalar ile destekleyerek, anlayabilme ve değerlendirebilme yeteneği kazandırmaktır.						
Dersin Amacı	Bu dersin amacı, öğrencilere uluslararası pazarlamanın temel kavramlarını ele alarak, uluslararası pazarlama çevreleri irdelenecek, uluslararası pazarlara giriş yöntemleri incelenerek, pazarlama karması kararları çerçevesinde anlatılacaktır.						
Derse ait Kaynaklar	1.	Cengiz, L. ve diğerleri (2007). Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri, İstanbul: Beta Yayınları.					
		Gegez, F. A. ve diğerleri (2003). Uluslararası Pazarlama Çevresi, İstanbul: Der Yayınları.					
Ders Öğrenme Çıktıları	1.	Uluslararası ticaretin önemini ve uluslararası ticaret sistemlerini kavrayacaklardır.					
	2.	Uluslararası Pazarlama çevrelerinin önemini anlayacaklardır.					
	3.	Uluslararası pazarlama giriş yöntemlerini kavrayacaklardır.					
	4.	Uluslararası pazarlamada, pazarlama karması unsurlarının önemini anlayacaklardır.					
	5.	Örnek uygulamalar ile temel uluslararası pazarlama kavramlarını kullanma yeteneği kazanacaklardır.					
Planlanan Öğretim Teknikleri ve Öğretim Yöntemleri							
HAFTA	Tarih	Ders İçerikleri					
1. Hafta		Uluslararası Ticaretin Önemi ve Uluslararası Ticaret Sistemleri					
2. Hafta		Küreselleşme ve Uluslararası Pazarlamaya Giriş					
3. Hafta		Uluslararası Pazar Bölümlendirme - Hedefleme - Konumlandırma					
4. Hafta		Uluslararası Pazarlama Çevreleri					
5. Hafta		Uluslararası Pazarlama Çevreleri					
6. Hafta		Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri					
7. Hafta		Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri					
8. Hafta		Ara Sınav Haftası					
9. Hafta		Uluslararası Pazarlamada Ürün Kararları					
10. Hafta		Uluslararası Pazarlamada Markalama Kararları					
11. Hafta		Uluslararası Pazarlamada Fiyatlama Kararları					
12. Hafta		Uluslararası Pazarlamada Ödeme ve Teslim Yöntemleri					
13. Hafta		Uluslararası Pazarlamada Tutundurma ve Dağıtım Kararları					
14. Hafta		Örnek Olaylar					
15. Hafta		Örnek Olaylar					
16. Hafta		Ders Çalışma Haftası					
17. Hafta		Final					
Değerlendirme Araçları ve	Değerlendirme Aracı	Adet	Tarih	Başarı Notuna Katkısı (%)	Yarıyıl İçi Değerlendirme Notuna Katkısı (%)		
	Yarıyıl Sonu Sınavı	1		50	0		
	Bütünleme Sınavı	1		50	0		
	Yarıyıl İçi Değerlendirmesi			50	100		
	Ara Sınav(lar)	1		50	100,0		

Oranları	Kısa Sınav(lar)				
	Proje(ler)				
	Ödev(ler)				
	Laboratuvar				
	Diğer				

*** ÖĞRENCİ İŞ YÜKÜ HESAPLAMASI ***

Değerl. Aracı	Saat/Adet	Toplam Öğrenci İşyükü Saati		Değerl. Aracı	Adet	Toplam Öğrenci İşyükü Saati	
Teorik saat	3,0	42,0		Kısa sınav ve sınava hazırlık			
Uygulama saati	0,0	0,0		Ödev			
Laboratuvar				Proje			
Ders öncesi bireysel çalışma				Araştırma ve sunum			
Ders sonrası bireysel çalışma				Seminer			
Uygulama sonrası bireysel çalışma				Alan çalışması			
Sınava hazırlık ve Ara sınav	20	20,0		Atölye			
Sınava hazırlık ve Yarıyıl sonu sınavı	30	30,0		Diğer			
				GENEL TOPLAM :	53,0	92,0	
				Önerilen AKTS Toplam Saat / 25) :		4	