

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Pazarlamada Güncel Sorunlar	5217226	2	3+0	3	6
Ön koşul Dersler	-				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu dersin genel amacı; Sürekli gelişen ve değişen dünyada çağdaş işletmecilik kapsamında pazarlama faaliyetleri alanında ortaya çıkan güncel konu ve kavramlar hakkında gerekli bilgiyi yüksek lisans öğrencilerine kazandırmaktır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p><b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pazarlama konusunda güncel kavramsal ve uygulamalı bilgiye sahiptir</li> <li>2. İşletmelerin pazarlama çevresini değerlendirir, analiz eder, yorumlar.</li> <li>3. Güncel ve yeni pazarlama yaklaşımlarını bilir ve uygular.</li> <li>4. Pazarlama çabaları ile uzun dönemli müşteri ilişkileri oluşturma ve sürdürme koşullarını bilir.</li> <li>5. Dijital pazarlama uygulamalarını ve dijital tüketici davranışlarını analiz eder, yorumlar.</li> <li>6. Öğrendiklerini, pazarlamaya ilişkin problemlere uygular ve çözüm geliştirir.</li> </ol>				
Dersin İçeriği	Müşteri kimdir, müşteri memnuniyeti ve tatmini, müşteri sadakati, müşteri değeri, bütünleşik pazarlama iletişimi, Modern Pazarlama Yaklaşımı ve Pazar Yönlülük, Postmodern Pazarlama, İçsel Pazarlama, İlişkisel pazarlama, Bire-bir pazarlama, Müşteri İlişkileri Yönetimi-CRM, veri tabanlı pazarlama, Yeşil pazarlama, İzinli pazarlama, hizmet pazarlaması.				
<b>Haftalar</b>	<b>Konular</b>				
1	Müşteri ve müşteri ile ilgili güncel kavramlar				
2	Müşteri memnuniyeti ve tatmini,				
3	Müşteri sadakati ve müşteri değeri				
4	Pazarlama iletişimi				
5	Modern Pazarlama Yaklaşımı ve Pazar Yönlülük				
6	Postmodern Pazarlama				
7	<b>Ara Sınav</b>				
8	İçsel Pazarlama				
9	İlişkisel pazarlama, Bire-bir pazarlama				
10	Müşteri İlişkileri Yönetimi-CRM				
11	Yeşil pazarlama				
12	İzinli pazarlama				
13	Veri tabanlı pazarlama				
14	İnternet Pazarlaması ve Hizmet pazarlaması				
<b>Genel Yeterlilikler</b>					
1. İletişim ve ulaşım teknolojilerindeki gelişme ve değişmelerin paralelinde uzun dönemli işletme- müşteri ilişkisi geliştirme yolunda pazarlama alanında ortaya çıkan yeni yaklaşımlar ve yaşanan güncel sorunları doğru analiz etme yeteneğini öğrencilere kazandırmaktır.					
<b>Kaynaklar</b>					
Kocabaş, F. (2007). <i>Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar ve Reklâm</i> . İstanbul: Dönence Yayınları.					
Varinli, İ. (2008). <i>Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar</i> . İstanbul: Detay Yayınları.					
<b>Değerlendirme Sistemi</b>					
<b>Ara Sınav: %40</b>					
<b>Final: %60</b>					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
ÖK1	5	5	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4
ÖK2	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4
ÖK3	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4
ÖK4	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4
ÖK5	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	5	4
ÖK6	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4
<b>ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları</b>															
<b>Katkı Düzeyi</b>	<b>1 Çok Düşük</b>			<b>2 Düşük</b>			<b>3 Orta</b>			<b>4 Yüksek</b>			<b>5 Çok Yüksek</b>		

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

Dersin Adı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
Pazarlamada Güncel Sorunlar	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4