

Dersin Adı		Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Tutundurma Stratejileri		5274815	2	3-0	3	6
Ön koşul Dersler						
Dersin Dili	Türkçe					
Dersin Türü	Seçmeli					
Dersi Verenler						
Dersin Yardımcıları						
Dersin Amacı	Bir iletişim şekli olan tutundurma stratejilerini kullanarak ticari ve sosyal beceriler kazandırabilmektir.					
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Tutundurma faaliyetlerinin pazarlama karması içerisindeki önemini analiz eder. 2. Kişisel satış, reklam, satış geliştirme ve halkla ilişkiler faaliyetlerinin fonksiyonlarını anlar ve optimal koordinasyonu sağlar. 3. Pazarlama iletişiminde kişisel ve kitlesel iletişimin rolünü bilir. 4. Tüketici pazarlarında ve endüstriyel pazarlarda tutundurma faaliyetlerini analiz eder. 5. Firmaların tutundurma karmalarını analiz edebilir ve bu konuda öneriler getirir. 6. Aynı zamanda bir iletişim şekli olan tutundurma stratejilerini kullanarak sosyal beceriler yaratır.					
Dersin İçeriği	Tutundurma kavramı, pazarlama iletişimi, bütünleşik pazarlama iletişimi, reklam, kişisel satış, satış geliştirme ve halkla ilişkiler gibi tutundurma yöntemlerini genel olarak tanımları ve alt başlıkları.					
Haftalar	Konular					
1	Tutundurma kavramı					
2	Tutundurma ve iletişim süreci					
3	Etkili iletişim oluşturmada aşamalar					
4	Pazarlama iletişiminde ikna modelleri					
5	Tutundurma yönetiminde çevrenin rolü					
6	Reklamın kapsam ve özellikleri					
7	Ara Sınav					
8	Reklamın fonksiyonları ve çeşitleri					
9	Medya stratejisi ve planlaması					
10	Satış geliştirme					
11	Halkla ilişkiler					
12	Kişisel satış					
13	Bütünleşmiş tutundurma karması- Ödev					
14	Kar amaçsız kurumlarda tutundurma, Hizmetlerin tutundurulması					
Genel Yeterlilikler						
1. Pazarlama karması bileşenlerinden tutundurmanın, pazarlama iletişiminin işletme uygulamalarındaki öneminin kavranması.						
Kaynaklar						
Odabaşı, Y. ve Oyman, M. (2002). <i>Pazarlama İletişimi Yönetimi</i> . İstanbul: Mediat.						
Tek, Ö, B. (1997). <i>Pazarlama İlkeleri</i> . İstanbul: Cem Ofset Matbaacılık Sanayi A.Ş.						
Değerlendirme Sistemi						
Ara Sınav: %40						
Final: %60						

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	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	4	5	5
ÖK2	5	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5
ÖK3	5	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5
ÖK4	5	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5
ÖK5	5	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5
ÖK6	5	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

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
Tutundurma Stratejileri	5	4	5	4	5	5	2	4	4	5	5	5	5	5	5