Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Yeni Pazarlama Taktikleri	5274717	1	3-0	3	6

Ön koşul Dersler	**-**
Dersin Dili	Türkçe
Dersin Türü	Seçmeli
Dersin Koordinatörü	
Dersi Verenler	
Dersin Yardımcıları	
Dersin Amacı	Yeni pazarlama tekniklerinin kullanımı ve uygulama alanlarının belirlenmesi.
Dersin Öğrenme Çıktıları	**Bu dersin sonunda öğrenci;** 1. Yeni pazarlama kavramlarını tanımlar. 2. Yeni pazarlama teknik ve yaklaşımlarını öğrenir. 3. Kurumun pazarlama hedefleri doğrultusunda hangi pazarlama stratejisinin uygulanacağını bilir. 4. Yeni pazarlama kavramlarını yorumlayıp sisteme adapte eder. 5. Yeni pazarlama tekniklerini uygulayıp eski uygulamalar ile ilişkilendirme yeteneği kazanır. 6. Yeni pazarlama teknikleri sayesinde işletmelerin pazarlama planlarını yeniden yapılandırır.
Dersin İçeriği	Pazarlama hedefleri bakımından sosyal pazarlama, anlaşmalı pazarlama kavramı ve uygulama örnekleri, talep durumuna göre çağdaş ve yönetimsel pazarlama, veri tabanı pazarlaması ve maksi pazarlama, değer pazarlaması, postmodern pazarlama, siber pazarlama, dağıtım kanalları bakımından dikey, yatay ve çapraz pazarlama türleri, franchising, yeşil pazarlama, gerilla pazarlama, tarımsal pazarlama, kar amaçsız pazarlama, Dijital/elektronik pazarlama, hizmet pazarlaması.

Haftalar	**Konular**
1	Pazarlama Hedefleri Bakımından Sosyal Pazarlama
2	Anlaşmalı Pazarlama Kavramı Ve Uygulama Örnekleri
3	Talep Durumuna Göre Çağdaş Ve Yönetimsel Pazarlama
4	Veri Tabanı Pazarlaması Ve Maksi Pazarlama
5	Değer Pazarlaması
6	Postmodern Pazarlama
7	**Ara Sınav**
8	Siber Pazarlama
9	Dağıtım Kanalları Bakımından Dikey, Yatay Ve Çapraz Pazarlama Türleri
10	Yeşil Pazarlama
11	Gerilla Pazarlama
12	Tarımsal Pazarlama
13	Kar Amaçsız Pazarlama
14	Dijital/E-Pazarlama ve Hizmet Pazarlama

Genel Yeterlilikler

Yeni Pazarlama Taktiklerinin öğrenilmesi ve bunların Sanayi 4.0 çağına uygulanmasında yeterlilik

Kaynaklar

Kocabaş, F. (2007). *Pazarlamada yeni yaklaşımlar ve reklâm*. İstanbul: Dönence Yayınları.
Varinli, İ. (2008). *Pazarlamada yeni yaklaşımlar*. İstanbul: Detay yayınları.

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	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖK1	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	5
ÖK2	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	5
ÖK3	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	5
ÖK4	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	5
ÖK5	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	5
ÖK6	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	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
Yeni Pazarlama Taktikleri	5	4	5	4	5	5	2	5	4	5	5	5	4	4	4