



## Ders Bilgi Formu

| Ders Adı               | Kodu    | Yerel Kredi | AKTS | Ders (saat/hafta) | Uygulama (saat/hafta) | Laboratuvar (saat/hafta) |
|------------------------|---------|-------------|------|-------------------|-----------------------|--------------------------|
| Uluslararası Pazarlama | ISL3522 | 3           | 4    | 3                 | 0                     | 0                        |

|            |     |
|------------|-----|
| Önkoşullar | Yok |
|------------|-----|

|         |       |
|---------|-------|
| Yarıyıl | Bahar |
|---------|-------|

|             |                   |
|-------------|-------------------|
| Dersin Dili | İngilizce, Türkçe |
|-------------|-------------------|

|                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| Dersin Seviyesi | Lisans Seviyesi |
|-----------------|-----------------|

|                 |                       |
|-----------------|-----------------------|
| Ders Kategorisi | Temel Meslek Dersleri |
|-----------------|-----------------------|

|                      |          |
|----------------------|----------|
| Dersin Veriliş Şekli | Yüz yüze |
|----------------------|----------|

|                            |                |
|----------------------------|----------------|
| Dersi Sunan Akademik Birim | İşletme Bölümü |
|----------------------------|----------------|

|                     |                 |
|---------------------|-----------------|
| Dersin Koordinatörü | İbrahim Kircova |
|---------------------|-----------------|

|                  |                                              |
|------------------|----------------------------------------------|
| Dersi Veren(ler) | İbrahim Kircova, Kenan Aydın, Ebru Enginkaya |
|------------------|----------------------------------------------|

|               |  |
|---------------|--|
| Asistan(lar)ı |  |
|---------------|--|

|              |                                                                                                                                                |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dersin Amacı | Uluslararası pazarlama alanına ilişkin bilgi eksikliklerini gidererek , uluslararası pazarlama uygulamaları hakkında gerekli bilgileri vermek. |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dersin İçeriği | İhracattan uluslararası Pazarlamaya Geçiş/ Uluslararası Pazar Araştırmaları/İhracatta Uygun Ürünün Geliştirilmesi/Uluslararası Pazarlama Stratejileri/Stratejik Odaklaşma/ Stratejiden Organizasyona Geçiş/İhracat Sigorta İşlemleri/Banka İşlemleri/Tanıtım/ Yeni Pazarlar/Çeşitli Ülkelerden Uygulamalar. |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| Opsiyonel Program Bileşenleri | Yok |
|-------------------------------|-----|

### Ders Öğrenim Çıktıları

|   |                                                                                                  |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Uluslararası pazarlar ve uluslararası pazarlama ile ilgili temel bilgiler edinilir.              |
| 2 | Uluslararası pazarlama çevresinin analiz edilir.                                                 |
| 3 | Uluslararası pazarlama ve küresel pazarlama tanımlanır ve farklılıkları anlaşılır.               |
| 4 | Uluslararası pazarlara giriş stratejileri kavranır.                                              |
| 5 | Uluslararası pazarlarda küresel markaların konumlandırma sorunlarına çözüm yetkinliği kazanılır. |

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

| Hafta | Konular                                                                                                                                                                       | Ön Hazırlık             |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 1     | Uluslararası Pazarlama Kavramı, Müşteri İhtiyaçları, Rekabet ve Küresel Pazar                                                                                                 | Ders kitabı sy. 1-26    |
| 2     | Uluslararası Pazarlama Çevresi; Ekonomik Çevre, Kültürel Çevre, Politik ve Yasal Çevre, Finansal Çevre, Ulusal ve Uluslararası Ticarete Dünya ekonomisini düzenleyen kurumlar | Ders kitabı sy. 27-52   |
| 3     | Uluslararası Pazarlama Araştırmaları, Pazarlama araştırmaları ile Elde Edilen Bilgilerin Önemi                                                                                | Ders kitabı sy. 72-87   |
| 4     | Uluslararası pazarlamada Pazar bölümlendirme gereksini, Pazar bölümlendirme ve hedef Pazar seçiminde kriterler                                                                | Ders kitabı sy. 150-168 |
| 5     | Pazarlama planının önemi, küresel pazarlama planları ve stratejileri                                                                                                          | Ders kitabı sy. 169-184 |

|    |                                                                                                                                   |                                               |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 6  | Uluslararası pazarlamada ürün özellikleri, ürün hattı yönetimi                                                                    | Ders kitabı sy. 185-193                       |
| 7  | Uluslar arası pazarlamada pazara giriş stratejileri                                                                               | Ders kitabı sy. 248-267                       |
| 8  | Ara Sınav 1                                                                                                                       | Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler |
| 9  | Uluslar arası pazarlamada yeni ürün geliştirme, paketlenme, endüstriyel mülkiyet hakları, garantiler ve hizmet koşulları          | Ders kitabı sy. 193-210                       |
| 10 | Uluslar arası fiyatlamada ve fiyatlamada yükümlülüklerin paylaşımında önemli faktörler                                            | Ders kitabı sy. 354-360                       |
| 11 | Uluslar arası fiyatlamada yöntemleri, ihracatta fiyatlamada ve uluslar arası pazarlarda fiyat baskısı                             | Ders kitabı sy. 360-374                       |
| 12 | Stratejik ortaklıklar                                                                                                             | Ders kitabı sy. 283-307                       |
| 13 | Uluslar arası pazarlamada dağıtım, doğrudan ve dolaylı ihracat, dışarıda üretim, uluslar arası dağıtım kanalları seçimi, lojistik | Ders kitabı sy. 326-353                       |
| 14 | Uluslar arası pazarlama iletişimi ve tutundurma karması                                                                           | Ders kitabı sy. 375-395                       |
| 15 | Final                                                                                                                             | Ders kitabı sy. 396-409                       |

## Değerlendirme Sistemi

| Etkinlikler                                  | Sayı | Katkı Payı |
|----------------------------------------------|------|------------|
| Devam/Katılım                                |      |            |
| Laboratuvar                                  |      |            |
| Uygulama                                     |      |            |
| Arazi Çalışması                              |      |            |
| Derse Özgü Staj                              |      |            |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği                |      |            |
| Ödev                                         | 1    | 30         |
| Sunum/Jüri                                   |      |            |
| Projeler                                     |      |            |
| Seminer/Workshop                             |      |            |
| Ara Sınavlar                                 | 1    | 30         |
| Final                                        | 1    | 40         |
| Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı |      | 60         |
| Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı        |      | 40         |
| TOPLAM                                       |      | 100        |

## AKTS İşyükü Tablosu

| Etkinlikler               | Sayı | Süresi (Saat) | Toplam İşyükü |
|---------------------------|------|---------------|---------------|
| Ders Saati                | 14   | 3             | 42            |
| Laboratuvar               |      |               |               |
| Uygulama                  |      |               |               |
| Arazi Çalışması           |      |               |               |
| Sınıf Dışı Ders Çalışması | 14   | 3             | 42            |

|                                                     |   |    |      |
|-----------------------------------------------------|---|----|------|
| Derse Özgü Staj                                     |   |    |      |
| Ödev                                                | 1 | 10 | 10   |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği                       |   |    |      |
| Projeler                                            | 1 | 10 | 10   |
| Sunum / Seminer                                     |   |    |      |
| Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 1 | 10 | 10   |
| Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)        | 1 | 10 | 10   |
| <b>Toplam İşyükü</b>                                |   |    | 124  |
| <b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>                        |   |    | 4.13 |
| <b>AKTS Kredisi</b>                                 |   |    | 4    |

|              |     |
|--------------|-----|
| Diğer Notlar | Yok |
|--------------|-----|