

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	International Marketing / International Marketing	
Ders Kodu / Course Code	EUTL306	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Bachelor / Bachelor	
Ders Akts Kredi / ECTS	5.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	3	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	.	.
Amacı / Purpose	Pazarlama stratejilerini etkileyen makro çevresel faktörler (politik, kültürel, sosyal, ekonomik, teknolojik, yasal) ve değişen tüketici davranışlarının uluslararası pazarlamaya olan etkilerinin öğrenilmesi. Uluslararası pazarlamada pazarlama karması stratejilerinin oluşturulması, pazar araştırması, pazar bölümlendirme, hedef pazarlama, konumlandırma gibi temel pazarlama kavramlarının uluslararası pazarlama bakış açısıyla ele alınarak, uluslararası pazarlara giriş stratejilerinin incelenmesi amaçlanmaktadır.	.
İçeriği / Content	Pazarlama stratejilerini etkileyen makro çevresel faktörler (politik, kültürel, sosyal, ekonomik, teknolojik, yasal) ve değişen tüketici davranışlarının uluslararası pazarlamaya olan etkileri. Uluslararası pazarlamada pazarlama karması stratejilerinin oluşturulması, pazar araştırması, pazar bölümlendirme, hedef pazarlama, konumlandırma gibi temel pazarlama kavramlarının uluslararası pazarlama bakış açısıyla incelenmesi.	.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	.	.
Staj Durumu / Internship Status	.	.
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	"Uluslararası Pazarlama Stratejisi", Frank BRADLEY, Uluslar arası İşletmecilik, Küreselleşmenin Zorlukları, çev.edit. Güler Sağlam Arı, Nobel Yayınevi, Ekim 2017, Emrah Cengiz, Ercan Gegez, Müge Arslan, Serdar Pirtini, Mehmet Tıgılı, Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri, Der Yayınları, 2003	.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	.	.

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	İşletmeler için uluslararası pazarlamanın önemini kavrayabilme	Understanding the importance of international marketing for businesses
2	Küresel pazarlarda işletmelerin karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz etme ve bu sorunlara çözümler üretme	Analyzing marketing problems that businesses may encounter in global markets and producing solutions to these problems
3	Uluslararası boyutta tüketici pazarlarını ve endüstriyel pazarları tanımlayabilme	To be able to define international consumer and industrial markets
4	Yeni pazarlama trendlerini kavrayabilme	Understanding new marketing trends
5	Uluslararası pazarlar ve uluslararası pazarlama ile ilgili temel bilgiler	Basic information about international markets and international marketing
6	Uluslararası pazarlama çevresinin analiz edilmesi	Analysis of the international marketing environment
7	Uluslararası pazarlara giriş stratejileri	Entry strategies to international markets

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Temel Kavramları				
	.				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlamanın Tarihsel Süreci				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Küresel Pazarlamayı etkileyen Ekonomik ve demografik koşullar				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazar Araştırması				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Pazara Giriş Stratejileri				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Pazarlamaya Giriş ve Pazar Bölümlendirme				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama Karması				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Vize sınavı				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslar arası pazarlarda ürün kararları				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslar arası pazarlarda fiyatlandırma kararları				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslar arası pazarlarda tutundurma kararları				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda dağıtım kararları				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlamada Dijital Pazarlama ve yeni trendler				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final sınavı				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Bireysel Çalışma / Self Study	5	10.00	50.00
Derse Katılım / Attending Lectures	5	10.00	50.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Proje Hazırlama / Project Preparation	2	8.00	16.00
Proje Sunma / Project Presentation	1	8.00	8.00
Toplam / Total:	15	38.00	126.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 126.00/25.00 = 5.04 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 126.00 / 25.00 = 5.04 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes										
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11
1.İşletmeler için uluslararası pazarlamanın önemini kavrayabilme / Understanding the importance of international marketing for businesses	3	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4
2.Küresel pazarlarda işletmelerin karşılaşılabilecekleri pazarlama sorunlarını analiz etme ve bu sorunlara çözümler üretme / Analyzing marketing problems that businesses may encounter in global markets and producing solutions to these problems	3	5	4	4	3	3	5	4	3	4	4
3.Uluslararası boyutta tüketici pazarlarını ve endüstriyel pazarları tanımlayabilme / To be able to define international consumer and industrial markets	4	4	4	4	4	4	3	3	5	3	3
4.Yeni pazarlama trendlerini kavrayabilme / Understanding new marketing trends	4	4	4	4	3	3	3	4	5	3	5
5.Uluslararası pazarlar ve uluslararası pazarlama ile ilgili temel bilgiler / Basic information about international markets and international marketing	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	3
6.Uluslararası pazarlama çevresinin analiz edilmesi / Analysis of the international marketing environment	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	5
7.Uluslararası pazarlara giriş stratejileri / Entry strategies to international markets	3	3	4	4	5	5	5	4	3	3	4

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high