

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Business-to-Business Marketing / Business-to-Business Marketing	
Ders Kodu / Course Code	PIO535	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Master with Thesis / Master with Thesis	
Ders Akts Kredi / ECTS	6.00	
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	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	"B2B Pazarlama" dersinin amacı, öğrencilere işletme-işletme pazarlaması stratejilerini ve uygulamalarını anlatmaktır. Bu ders sayesinde öğrenciler, B2B pazarlarını analiz etmeyi, etkili pazarlama stratejileri geliştirmeyi ve B2B bağlamında müşteri ilişkilerini yönetmeyi öğreneceklerdir.	The aim of the "B2B Marketing" course is to provide students with an understanding of business-to-business marketing strategies and practices. Through this course, students will learn how to analyze B2B markets, develop effective marketing strategies, and manage customer relationships in the B2B context.
İçeriği / Content	"B2B Pazarlama" dersinin amacı, öğrencilere işletme-işletme pazarlaması stratejilerini ve uygulamalarını anlatmaktır. Bu ders sayesinde öğrenciler, B2B pazarlarını analiz etmeyi, etkili pazarlama stratejileri geliştirmeyi ve B2B bağlamında müşteri ilişkilerini yönetmeyi öğreneceklerdir.	The aim of the "B2B Marketing" course is to provide students with an understanding of business-to-business marketing strategies and practices. Through this course, students will learn how to analyze B2B markets, develop effective marketing strategies, and manage customer relationships in the B2B context.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Yok	None
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)		

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Öğrenciler, işletme-işletme (B2B) pazarlama kavramlarını anlayacak ve B2B pazarlarının özelliklerini değerlendirebileceklerdir.	Students will understand business-to-business (B2B) marketing concepts and evaluate the characteristics of B2B markets.
2	Öğrenciler, B2B müşterilerini analiz etme ve segmentasyon tekniklerini uygulayarak hedef kitleleri belirleyebileceklerdir.	Students will be able to analyze B2B customers and identify target audiences by applying segmentation techniques.
3	Dersi tamamlayan öğrenciler, etkili B2B pazarlama stratejileri geliştirebilecek ve uygulayabileceklerdir.	Students completing the course will be able to develop and implement effective B2B marketing strategies.
4	Öğrenciler, B2B bağlamında müşteri ilişkilerini yönetme ve sürdürme becerilerini geliştireceklerdir.	Students will develop skills in managing and maintaining customer relationships in the B2B context.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Pazarlama Temelleri ve Kavramlar				
	Fundamentals and Concepts of B2B Marketing				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Pazarlama Stratejileri ve Uygulamaları				
	Strategies and Practices in B2B Marketing				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Pazarlarının Analizi ve Segmentasyonu				
	Analysis and Segmentation of B2B Markets				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Müşteri Odaklılık ve Değer Önerisi				
	Customer Focus and Value Proposition				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Ürün ve Hizmet Geliştirme				
	Product and Service Development in B2B				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Fiyatlandırma Stratejileri				
	Pricing Strategies in B2B				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Dağıtım ve Lojistik Yönetimi				
	Distribution and Logistics Management in B2B				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara Sınav				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Pazarlama İletişimi ve Reklamı				
	B2B Marketing Communication and Advertising				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış Yönetimi ve Müşteri İlişkileri				
	Sales Management and Customer Relationships in B2B				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Dijital Pazarlama				
	B2B Digital Marketing				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Marka Yönetimi ve Kurumsal İtibar				
	Brand Management and Corporate Reputation				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Müşteri Deneyimi ve Memnuniyeti				
	Customer Experience and Satisfaction in B2B				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	B2B Pazarlama Performansı Ölçümü ve Değerlendirme				
	Measurement and Evaluation of B2B Marketing Performance				

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	72.00	72.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	76.00	76.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	1.00	1.00
Toplam / Total:	4	150.00	150.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 150.00/25.00 = 6.00 ~ 6.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 150.00 / 25.00 = 6.00 ~ 6.00			

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	1.1.12	1.1.13	1.1.14	1.1.15
1.Öğrenciler, işletme-işletme (B2B) pazarlama kavramlarını anlayacak ve B2B pazarlarının özelliklerini değerlendirebileceklerdir. / Students will understand business-to-business (B2B) marketing concepts and evaluate the characteristics of B2B markets.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5
2.Öğrenciler, B2B müşterilerini analiz etme ve segmentasyon tekniklerini uygulayarak hedef kitleleri belirleyebileceklerdir. / Students will be able to analyze B2B customers and identify target audiences by applying segmentation techniques.	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5
3.Dersi tamamlayan öğrenciler, etkili B2B pazarlama stratejileri geliştirebilecek ve uygulayabileceklerdir. / Students completing the course will be able to develop and implement effective B2B marketing strategies.	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4
4.Öğrenciler, B2B bağlamında müşteri ilişkilerini yönetme ve sürdürme becerilerini geliştireceklerdir. / Students will develop skills in managing and maintaining customer relationships in the B2B context.	5	5	5	5	5	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5

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