

Yıl

İşletme Bölümü / İşletme Bölümü / İşletme						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
ISL2212	Pazarlama Stratejileri	3,00	0,00	0,00	3,00	5,00
Ders Detayı						
Dersin Dili	: Türkçe					
Dersin Seviyesi	: Lisans					
Dersin Tipi	: Zorunlu					
Ön Koşullar	: Yok					
Dersin Amacı	: Ders kapsamında pazarlama sürecinin bir bütün olarak piyasa koşulları içerisinde nasıl yönetilmesi gerektiğinin kavranmasını sağlamak ve uygulama konusunda bakış açısı kazandırmak amaçlanmaktadır.					
Dersin İçeriği	: Karar Alma ve Stratejik Karar Alma, Stratejik Karar Almada Oyun Teorisi, Stratejik Pazarlama Planlaması, Durum Analizi Araçları, SWOT Analizi, Portföy Analizler, Space Analizi, QSPM Analizi, Grand Matrisi, Değer Zinciri Analizi, Rekabet Stratejileri, Sektör ve Rekabet Analizi, Müşteri Analizi, Ürün Hayat Eğrisi dönemlerinde Pazarlama Stratejileri, Pazarlama Performansının Ölçülmesi					
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	: Ömer Torlak, Remzi Altunışık, (2017) Pazarlama Stratejileri Yönetsel Bir Yaklaşım, Beta Basım Yayın. Naim Çetintürk (2024) Pazarlama Stratejileri, Seçkin Yayıncılık					
Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	: Teorik Değerlendirme, Sınıf-İçi Tartışma, Örnek Olay Analizi					
Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar	: Pazarlama ilgili blogların takibi (https://www.marketingturkiye.com.tr, https://pazarlamaturkiye.com, https://blog.hubspot.com vb.) ve ders esnasında üzerinde durulan konular ile ilgili çeşitli kitap ve makaleler önerilmektedir. Ders kitabındaki örnek olaylara ek olarak markalarfisiliyor.com üzerinden örnek olaylar tartışılmaktadır.					
Dersi Veren Öğretim Elemanları	: Doç. Dr. Gülnil Aydın					
Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları	: Bölüm araştırma görevlileri					
Dersin Verilişi	: Ders teorik ve örneklerle anlatım, Örnek Olay Analizi, Sınıf içi tartışma ile yürütülmektedir.					
En Son Güncelleme Tarihi	: 27.07.2026 22:55:09					
Dosya İndirilme Tarihi	: 29.07.2026					

Ders Öğrenme Çıktıları
Bu dersi tamamladığında öğrenci :
1 Stratejik Pazar Planı sürecinin adımlarını kavramak
2 İşletmelerin sektörlerinde karşılaşılabilecekleri problemleri analiz edebilmek ve çözüm geliştirebilmek
3 İşletme çevresini analiz edebilmek
4 Fiyatlandırmanın rekabet gücü için nasıl kullanılabileceğinin anlaşılması
5 Pazar koşullarında müşterilerin nasıl yönetilebildiğini anlayabilmek
6 Belli Pazar koşullarında işletmelerin ürün ve hizmetlerini nasıl yönettiklerinin anlaşılması
7 Kriz ortamlarında uygulanabilecek pazarlama stratejileri hakkında fikir yürütmek
8 İşletmelerde mevcut durum analizi hakkında bilgi sahibi olmak ve durum analizi gerçekleştirebilmek

Ön / Yan Koşullar						
Ders Kodu	Ders Adı	Koşul	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi AKTS

Haftalık Konular ve Hazırlıklar						
	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Hazırlık Bilgileri	Öğretim Metodları	Dersin Öğrenme Çıktıları
1.Hafta	*Ders İçeriği ve İşleyişinin Değerlendirilmesi	*----	*----	*Ders İzencesinin İncelenmesi	*Teorik anlatım	
2.Hafta	*Karar Alma ve Stratejik Karar Alma, Stratejik Karar Almada Oyun Teorisi	*----	*----	*Ders Kitabından ilgili bölümün okunması	*Örneklerle teorik anlatım	
3.Hafta	*Stratejik Karar Almada Oyun Teorisi (Ekonometri Bölümünden Uzman Öğretim Üyesinin Derste Konuk Edilmesi)	*----- *-----	*----- *-----	*Film İzlenmesi (Akıl Oyunları) *Ders kitabından ilgili bölümün okunması	*Teorik anlatım ve uygulama örnekleri *Örneklerle teorik anlatım	
4.Hafta	*Stratejik Pazarlama Planlaması	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması	*Örneklerle Teorik Anlatım	
5.Hafta	*Durum Analizi - Portföy ve SWOT Analizleri	*SWOT Analizi Örnek Uygulaması	*-----	*İlgili Bölümün Okunması ve SWOT Analizi Ödevinin Hazırlanması	*Örneklerle teorik anlatım	
6.Hafta	*Durum Analizi - SPACE, QSPM Analizleri ve GRAND Matrisi	*sınıf içi etkinlik: SPACE matris uygulama örneği	*-----	*İlgili bölümün okunması ve araştırılması	*Uygulama ve örneklerle teorik anlatım	
7.Hafta	*Rekabet Stratejileri	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması	*Örneklerle Teorik Anlatım	
8.Hafta	*İşletme Ve Değer Zinciri Analizi Vize Sınav Genel Değerlendirme	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması markalarfısildiyor.com örnek olayın izlenmesi	*Örneklerle teorik anlatım sınıf içi örnek olay tartışması	
9.Hafta	*Sektör ve Rekabet Analizi	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması örnek olay sunumunun hazırlanması	*Örneklerle teorik anlatım grup örnek olay çalışması ve sunumu	
10.Hafta	*Müşteri Analizi	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması ve soru hazırlama *İlgili bölümün okunması ve soru hazırlama	*Sınıf içi tartışma örneklerle teorik anlatım soru-cevap *Sınıf içi tartışma örneklerle teorik anlatım soru-cevap	
11.Hafta	*Ürün Hayat Eğrisi Teorisi - Giriş Dönemi Pazarlama Stratejileri Grup Örnek Olay Sunumu	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması örnek olay sunumunun hazırlanması	*Örneklerle Teorik Anlatım Sınıf içi tartışma	
12.Hafta	*Ürün Hayat Eğrisi Teorisi - Büyüme Dönemi Pazarlama Stratejileri	*-----	*-----	*İlgli Bölümün okunması	*Örneklerle Teorik Anlatım Sınıf içi tartışma	
13.Hafta	*Ürün Hayat Eğrisi Teorisi - Olgunluk Dönemi Pazarlama Stratejileri Grup örnek olay sunumu	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması örnek olay sunumunun hazırlanması	*Örneklerle Teorik Anlatım Sınıf içi tartışma Soru cevap	
14.Hafta	*Ürün Hayat Eğrisi Teorisi - Gerileme ve Kriz Dönemlerinde Pazarlama Stratejileri	*-----	*-----	*İlgili bölümün okunması örnek olay sunumunun hazırlanması	*Örneklerle teorik anlatım Sınıf içi tartışma Soru cevap	

Değerlendirme Sistemi %
1 Vize : 40,000
2 Kısa Sınav : 0,000
5 Uygulama / Pratik : 0,000
6 Araştırma Sunumu : 0,000
7 Final : 60,000

AKTS İş Yüğü			
Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Final	1	1,00	1,00
Vize	1	1,00	1,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	10	1,00	10,00
Kısa Sınav	2	1,00	2,00
Bütünleme	1	1,00	1,00
Tartışmalı Ders	6	1,00	6,00
Ödev	5	5,00	25,00
Final Sınavı Hazırlık	1	10,00	10,00
Ev Ödevi	3	2,00	6,00
Derse Katılım	14	3,00	42,00
Ara Sınav Hazırlık	1	5,00	5,00
Quiz Hazırlık	2	1,00	2,00
Vaka Çalışması	1	6,00	6,00
Araştırma Sunumu	1	1,00	1,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	13	1,00	13,00
Konuk Konuşmacı	1	2,00	2,00
Diğer	3	2,00	6,00

Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Küçük Grup Çalışması	5	3,00	15,00
Toplam : 154,00			
Toplam İş Yüğü / 30 (Saat) : 5			
AKTS : 5,00			

Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi									
	P.Ç.1	P.Ç.2	P.Ç.3	P.Ç.4	P.Ç.5	P.Ç.6	P.Ç.7	P.Ç.8	P.Ç.9
Ö.Ç. 1	4	3	5	4	2	3	2	2	2
Ö.Ç. 2	5	4	4	4	2	4	3	3	2
Ö.Ç. 3	5	5	4	4	3	4	4	3	2
Ö.Ç. 4	2	3	4	4	3	4	2	2	2
Ö.Ç. 5	3	3	3	4	3	4	2	2	2
Ö.Ç. 6	3	3	4	4	3	4	2	2	2
Ö.Ç. 7	4	4	4	4	3	5	2	3	2
Ö.Ç. 8	4	4	4	4	3	5	3	3	2
Ortalama	3,75	3,62	4,00	4,00	2,75	4,12	2,50	2,50	2,00

Ders/Program Çıktıları İlişkisi								
P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9
4	4	4	4	3	4	2	3	2