

Yıl

İşletme Bölümü / İşletme Bölümü / İşletme						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
ISL4103	Bütünleşik Pazarlama İletişimi	3,00	0,00	0,00	3,00	5,00
Ders Detayı						
Dersin Dili	: Türkçe					
Dersin Seviyesi	: Lisans					
Dersin Tipi	: Seçmeli					
Ön Koşullar	: Yok					
Dersin Amacı	: Bu dersin amacı; işletme ile hedef kitle arasında olumlu bir iletişim ortamının kurulması ve bu iletişimin yönetilmesi sürecini analiz etmektir. Bu derste, pazarlama iletişim unsurları ifade edilerek, birbirlerinin etkisini destekleyecek ve güçlendirecek şekilde koordineli ve uyumlu mesajlar verilmesi için uygulanması gereken stratejiler ve yöntemler açıklanmaktadır.					
Dersin İçeriği	: Bu dersin içeriğini; güncel pazarlama anlayışı doğrultusunda; iletişim, pazarlama iletişimi ve bütünleşik pazarlama iletişimini gelişen pazar yapısı, uygulamalar ve stratejiler çerçevesinde ele alınması oluşturmaktadır.					
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	: 1. Metaverse Evreninde Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Hilal Kılıç, 2022, Hiper Yayın 2. Dijital Pazarlama İletişimi, Duygu Aydın Aslaner, Figen Sabırcan, Ahmet İlkey Ceyhan, 2021, Kriter Yayınevi 3. Bütünleşik Pazarlama İletişimi Yönetimi, Metehan Tolon & Asuman Yasemin Zengin, 2016, Detay Yayıncılık 4.Pazarlama İletişimi Yönetimi, Yavuz Odabaşı & Mine Oyman, 2013, MediaCat Yayınları 5.Bütünleşik Reklam, Tutundurma ve Pazarlama İletişim, Kenneth E. Clow & Donald Baack, 2016, Nobel Yayıncılık 6. azarlama İletişiminde Sihirli Dokunuşlar, Kolektif, 2017, MediaCat Yayınları 7.Pazarlama İletişinde Sosyal Medya,Salih Seçkin Sevinç, 2018,Optimist Yayın Dağıtım 8. Pazarlama İletişim Araçları, Nilsun Sarıyer, 2018, Eğitim Yayınevi 9. Integrated Marketing Communication : Putting the Human Person at the Core, Jerry G. Kliatchko, 2020, Cambridge Scholars Publishing					
Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	: Düz anlatım, soru-cevap ve tartışma					
Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar	: Temel pazarlama bilgisine hakim olmak					
Dersi Veren Öğretim Elemanları	: Doç. Dr. Hicran Özgüner Kılıç					
Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları	: Arş.Gör. Sait Tahir Şeker					
Dersin Verilişi	: Yüz yüze					
En Son Güncelleme Tarihi	: 7.10.2025 19:00:59					
Dosya İndirilme Tarihi	: 29.07.2026					

Ders Öğrenme Çıktıları
Bu dersi tamamladığında öğrenci :
1 Güncel pazarlama anlayışı çerçevesinde pazarlama iletişim kavramı ve gelişim sürecini analiz edebilir.
2 Bütünleşik pazarlama iletişiminin önemini kavrar ve işletme faaliyetlerinde kullanım alanlarını ve uygulamalarını değerlendirebilir.
3 Pazarlama iletişimi unsurlarını analiz eder ve işletme hedeflerine uygun olarak birlikte kullanabilir. .
4 Pazarlama yönetim sürecinde bütünleşik pazarlama iletişiminin rolünü kavrayabilir.
5 Bütünleşik pazarlama stratejileri oluşturmada günlük hayatta işletmelerde uygulanabilen pazarlama iletişimi çalışmaları üretebilir.

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	*Dersin kapsamı ve içeriği hakkında bilgilendirme ve derse giriş: pazarlama kavramı, gelişimi, iletişim ve pazarlama iletişimi	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
2.Hafta	*Bütünleşik Pazarlama İletişimi ve gelişimini etkileyen faktörler	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
3.Hafta	*Pazarlama İletişim Unsurları ve Uygulama Alanlarına Genel Bakış	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
4.Hafta	*Reklam	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
5.Hafta	*Halkla İlişkiler	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
6.Hafta	*Kişisel satış	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
7.Hafta	*Satış tutundurma	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
8.Hafta	*Doğrudan Pazarlama	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
9.Hafta	*Sponsorluk	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
10.Hafta	*Ticari sergi ve fuarlar	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
11.Hafta	*Dijital İletişim	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
12.Hafta	*Bütünleşik Pazarlama İletişim Unsurları Kullanımının İşletme Uygulamaları Üzerinden Tartışılması	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
13.Hafta	*Bütünleşik Pazarlama İletişim Unsurları Kullanımının İşletme Uygulamaları Üzerinden Tartışılması	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	
14.Hafta	*Dönemin değerlendirilmesi ve öğrenci sorularının cevaplandırılması	*.	*.	*Bir önceki haftanın ders notlarını tekrar etmek ve mevcut konuya çalışmak	*Anlatım, soru-cevap ve tartışma	

Değerlendirme Sistemi %
1 Vize : 20,000
3 Ödev : 20,000
6 Final : 60,000

AKTS İş Yüğü			
Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Vize	1	1,00	1,00
Ödev	1	10,00	10,00
Derse Katılım	14	3,00	42,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	12	2,00	24,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	13	3,00	39,00
Ara Sınav Hazırlık	1	15,00	15,00
Final Sınavı Hazırlık	1	20,00	20,00
Bütünleme	1	1,00	1,00
Final	1	1,00	1,00
Toplam : 153,00			
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	3	3	4	3	3	5	3	3	3
Ö.Ç. 2	3	3	3	3	3	4	3	3	4
Ö.Ç. 3	3	3	4	3	4	3	3	3	3
Ö.Ç. 4	3	3	3	4	4	4	3	4	5
Ö.Ç. 5	3	4	4	4	3	5	3	3	4
Ortalama	3,00	3,20	3,60	3,40	3,40	4,20	3,00	3,20	3,80

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
3	3	4	4	3	4	3	3	4