

Yıl

İşletme Bölümü / İşletme Bölümü / İşletme						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
ISL4104	Pazarlamada Vak'a (Örnek Olay) Çalışmaları	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	: Formel derslerin yanı sıra çeşitli ödev, tartışma, grup çalışması ve prezantasyonlar seminerler ve “workshop”lar ile öğrencilerin kapsamlı bir öğrenme deneyimi geçirmeleri hedeflenmektedir. Teorik olarak incelenecek kavram ve açıklamalar Türkiye ve dünyada gerçekleşen örnek olay ve araştırmalar ile kapsamlı olarak tartışılarak açıklanacaktır. Öğrencilerin dersi aktif olarak öğrenmeleri esastır. Bu sebeple derslere devam ve aktif katılım beklenmektedir. Öğrencilerin belirtilen ders kitaplarına / notlarına ve kaynak kitaplara, bilimsel dergilere ilaveten ev ödevlerini ve egzersizleri yapmaları beklenmektedir. Bu yüzden konular işlenmeden önce öğrencilerin kaynak kitaplardan ve dergilerden konuları inceleyip ve ders kapsamında verilecek ödev ve çalışma konularını önceden hazırlayıp sınıf ortamındaki tartışmalara hazır olmaları beklenmektedir.					
Dersin İçeriği	: Pazarlamada Örnek Olay Analiz Süreci, Örnek Olay-Pazarlama Stratejisi İlişkisi, SWOT, Ürün-Portföy ve Beş Güç Analiz Yöntemleri, İşletmelerin Uyguladıkları Pazarlama Karmasının Değerlendirilmesi (Ürün, Fiyat, Tutundurma ve Dağıtım), Küresel ve Yerel İşletmelerin Pazarlama Programlarının Analizleri konuları ele alınacaktır. .					
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	: Türkiye'deki Pazarlama Vakaları: Zorluklar ve Fırsatlar Donald N. Thompson					
Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	: Örnek Olay Analizleri, Örnek Olay Araştırmaları, Kriz Yönetimi Tartışmaları, Stratejik Yol Haritası Belirleme Çalışmaları,Simülasyon Çalışmaları,					
Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar	: İlgili örnek olaya önceden nitelikli çalışmak, araştırmalar yapmak ve sınıf ortamında problem çözme etkinliklerine katılmak.					
Dersi Veren Öğretim Elemanları	: Prof. Dr. Aybeniz Akdeniz Ar					
Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları	: Araş.Gör.S.Tahir Şeker					
Dersin Verilişi	: Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap					
En Son Güncelleme Tarihi	: 5.09.2025 17:44:40					
Dosya İndirilme Tarihi	: 29.07.2026					

Ders Öğrenme Çıktıları
Bu dersi tamamladığında öğrenci :
1 Örnek Olaydaki stratejik işletme jargonlarını anlamlandırmayı ve yerinde kullanmayı öğrenir.
2 Örnek Olayın içerisinde bulunan ana işletmenin kuruluşu, amacı ve hangi sektörde olduğunu kavrar
3 Örnek Olaydaki tarafları ve taraflar arası uyumsuzlukları ve işletmecilik kriterlerine göre nasıl analiz edilmesi gerektiği kavrar.
4 Örnek Olaydaki taraflar açısından sorunun çözümünü kavrar.
5 Örnek olaydaki işletmenin gelecek çözümlemeleri kavrar bu doğrultuda yeni çözüm önerileri geliştirir.

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	*Pazar ve Oyuncuları Pazar Çeşitliliği İpragaz	*Pazar ve Oyuncuları Pazar Çeşitliliği İpragaz	*Pazar ve Oyuncuları Pazar Çeşitliliği İpragaz	*Pazar ve Oyuncuları Pazar Çeşitliliği İpragaz	*Pazar ve Oyuncuları Pazar Çeşitliliği İpragaz Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
2.Hafta	*Pazarda Rekabet Dalin	*Pazarda Rekabet Dalin	*Pazarda Rekabet Dalin	*Pazarda Rekabet Dalin	*Pazarda Rekabet Dalin Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
3.Hafta	*Hızlı Balık Büyük Balığı Geçer Arzum	*Hızlı Balık Büyük Balığı Geçer Arzum	*Hızlı Balık Büyük Balığı Geçer Arzum	*Hızlı Balık Büyük Balığı Geçer Arzum	*Hızlı Balık Büyük Balığı Geçer Arzum Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
4.Hafta	*Yapay Zeka ve Dijital Dönüşüm Brisa	*Yapay Zeka ve Dijital Dönüşüm Brisa	*Yapay Zeka ve Dijital Dönüşüm Brisa	*Yapay Zeka ve Dijital Dönüşüm Brisa	*Yapay Zeka ve Dijital Dönüşüm Brisa Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
5.Hafta	*Markalaşmada CRM'in Rolü Opet	*Markalaşmada CRM'in Rolü Opet	*Markalaşmada CRM'in Rolü Opet	*Markalaşmada CRM'in Rolü Opet	*Markalaşmada CRM'in Rolü Opet Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
6.Hafta	*Hedef Kitle ve Konumlandırma CarrefourSA	*Hedef Kitle ve Konumlandırma CarrefourSA	*Hedef Kitle ve Konumlandırma CarrefourSA	*Hedef Kitle ve Konumlandırma CarrefourSA	*Hedef Kitle ve Konumlandırma CarrefourSA Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
7.Hafta	*Hedef Kitle ve Segmentasyon Enpara.com	*Hedef Kitle ve Segmentasyon Enpara.com	*Hedef Kitle ve Segmentasyon Enpara.com	*Hedef Kitle ve Segmentasyon Enpara.com	*Hedef Kitle ve Segmentasyon Enpara.com Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
8.Hafta	*Yeni Marka Yaratma Ford Trucks	*Yeni Marka Yaratma Ford Trucks	*Yeni Marka Yaratma Ford Trucks	*Yeni Marka Yaratma Ford Trucks	*Yeni Marka Yaratma Ford Trucks Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
9.Hafta	*Üründe Standardizasyon ve Kalite Mc Donalds	*Üründe Standardizasyon ve Kalite Mc Donalds	*Üründe Standardizasyon ve Kalite Mc Donalds	*Üründe Standardizasyon ve Kalite Mc Donalds	*Üründe Standardizasyon ve Kalite Mc Donalds Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
10.Hafta	*Yeni Pazar Yaratma ve Yaşam Eğrisi Orkid	*Yeni Pazar Yaratma ve Yaşam Eğrisi Orkid	*Yeni Pazar Yaratma ve Yaşam Eğrisi Orkid	*Yeni Pazar Yaratma ve Yaşam Eğrisi Orkid	*Yeni Pazar Yaratma ve Yaşam Eğrisi Orkid Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
11.Hafta	*Krizde İletişim Mey İçki	*Krizde İletişim Mey İçki	*Krizde İletişim Mey İçki	*Krizde İletişim Mey İçki	*Krizde İletişim Mey İçki Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
12.Hafta	*Dijital Çağda İletişim Vestel	*Dijital Çağda İletişim Vestel	*Dijital Çağda İletişim Vestel	*Dijital Çağda İletişim Vestel	*Dijital Çağda İletişim Vestel Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
13.Hafta	*İletişim Mesajında Günceli Yakalamak AXE	*İletişim Mesajında Günceli Yakalamak AXE	*İletişim Mesajında Günceli Yakalamak AXE	*İletişim Mesajında Günceli Yakalamak AXE	*İletişim Mesajında Günceli Yakalamak AXE Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5
14.Hafta	*Sosyal Sorumluluk Kampanyaları ve Markalaşma	*Sosyal Sorumluluk Kampanyaları ve Markalaşma	*Sosyal Sorumluluk Kampanyaları ve Markalaşma	*Sosyal Sorumluluk Kampanyaları ve Markalaşma	*Sosyal Sorumluluk Kampanyaları ve Markalaşma Power Point Örnek Olay Eğitici Videolar İnteraktif Soru ve Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5

Değerlendirme Sistemi %
1 Vize : 40,000
2 Kısa Sınav : 0,000
3 Ödev : 0,000

4 Uygulama / Pratik : 0,000
5 Araştırma Sunumu : 0,000
6 Final : 60,000

AKTS İş Yüğü			
Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Vize	1	10,00	10,00
Ödev	1	20,00	20,00
Proje	1	40,00	40,00
Derse Katılım	8	4,00	32,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	8	4,00	32,00
Final	1	20,00	20,00
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	1	3	1	3	3	2	1	3	1
Ö.Ç. 2	3	4	4	3	1	1	1	3	2
Ö.Ç. 3	3	4	4	5	3	2	2	2	1
Ö.Ç. 4	4	4	1	3	5	5	4	5	4
Ö.Ç. 5	2	1	3	5	3	4	3	3	5
Ortalama	2,60	3,20	2,60	3,80	3,00	2,80	2,20	3,20	2,60

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	2	3	3	4	4	3	5	2