



Dersi Veren Birim: Endüstri Mühendisliği			
Dersin Türkçe Adı: ENDÜSTRİYEL PAZARLAMA		Dersin Orjinal Adı: ENDÜSTRİYEL PAZARLAMA	
Dersin Düzeyi: (Ön lisans, Lisans, Yüksek Lisans, Doktora) Lisans		Dersin Kodu: END 3909	
Dersin Öğretim Dili: Türkçe		Formun Düzenleme / Yenilenme Tarihi: 10/04/2013	
Haftalık Ders Saati: 3		Ders Koordinatörü (Ders girşinden sorumlu olan kişi): DOÇENT HASAN SELİM	
Teori	Uygulama	Laboratuvar	Dersin Ulusal Kredisi: 3
3	0	0	Dersin AKTS Kredisi: 4



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ DEKANLIĞI

DERS/MODÜL/BLOK TANITIM FORMU



Dersi Alan Birimler

Birim Adı

Endüstri Mühendisliği

Türü

Seçmeli

**Dersin Öğretim Üyesi / Üyeleri**

YRD.DOÇENT PINAR

Dersin Amacı:

Bu dersin amacı endüstriyel ve B2B pazarlamanın yönetsel boyutları, tüketici ürünleri pazarlaması ile B2B pazarlama arasındaki benzerlik ve farklılıklar, kurumların satın alma davranışları, ilişki yönetimi ve endüstriyel pazarlama karması yönetimi konularında öğrencilere temel bilgiler sunmaktır.

Dersin Öğrenme Çıktıları :

- 1 Endüstriyel ve ticari piyasaları bu piyasalara ilişkin kontrol edilebilir ve kontrol edilemeyen unsurlar dikkate alınarak tanımlayabilme
- 2 Endüstriyel ve ticari satış işlemlerinde pazarlama karması ve iletişim karmasını uygulayabilme
- 3 Piyasalara ilişkin bilgi düzeyini arttırabilme
- 4 Endüstriyel piyasaları analiz edebilme
- 5 Piyasayı değerlendirebilme

Öğrenme ve Öğretme Yöntemleri:

Dersler, Öğrenci sunumları ve Sınıf içi tartışmalar

Değerlendirme Yöntemleri:

Adı	Kodu	Hesaplama Formülü
Vize	VZ	
Proje	PR	
Final	FN	
Bütünleme Notu	BUT	
BNS	BNS	$VZ * 025 + PR * 025 + FN * 050$
Bütünleme Sonu Başarı Notu	BBN	$VZ * 025 + PR * 025 + BUT * 050$

Değerlendirme Yöntemlerine İlişkin Açıklamalar:**Değerlendirme Kriteri**



Ders İçin Önerilen Kaynaklar

İlhan Cemalcılar, Pazarlama, İstanbul, 1990
Ömer Baybars Tek, Pazarlama ve Uygulama, İzmir, 1991

Yardımcı kaynaklar:

Philip Kotler, Principle of Marketing, Englewood Clifts, 1992

Derse İlişkin Politika ve Kurallar

Ders Öğretim Üyesi İletişim Bilgileri

e-mail: pinar.ozkan@deu.edu.tr

Ders Öğretim Üyesi Görüşme Günleri ve Saatleri

Bilgi Girilmemiş

Dersin İçeriği

Hafta	Konular	Açıklama
1	Pazarlama hakkında genel bilgiler, pazarlama tanımı, gelişimi, pazarlama sistemleri	
2	Mallar ve hizmetler, malların sınıflandırılması	
3	Pazarlamanın işlevleri	
4	Dağıtım kanalları	
5	Pazarlama yönetimi ve planlaması	
6	Örgütlenme ve örgütlenme biçimleri	
7	Ürün planlama ve geliştirme	
8	Fiyat politikaları	
9	Satış çabaları	
10	Ara sınav	
11	Örnek olay ve makale sunumları	
12	Örnek olay ve makale sunumları	
13	Örnek olay ve makale sunumları	



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ DEKANLIĞI
DERS/MODÜL/BLOK TANITIM FORMU



14 Örnek olay ve makale sunumları



AKTS Tablosu:

Derse İlişkin Etkinlikler	Sayısı	Süresi	Top. İşyükü
Ders İçi Etkinlikler			
Ders Anlatımı	13	3	39

Sınavlar

Final Sınavı	1	1,5	2
Vize Sınavı	1	1,5	2

Ders Dışı Etkinlikler

Haftalık Ders öncesi/sonrası hazırlıklar	13	1	13
Vize Sınavına Hazırlık	1	10	10
Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Sunum Hazırlama	1	25	25
Toplam İşyükü			101
Dersin AKTS Kredisi			4