



## Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Sanatta Pazarlama	SYP2482	3	4	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Bahar
---------	-------

Dersin Dili	Türkçe
-------------	--------

Dersin Seviyesi	Lisans Seviyesi
-----------------	-----------------

Ders Kategorisi	Genel Kültür Dersleri
-----------------	-----------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	Sanat Bölümü
----------------------------	--------------

Dersin Koordinatörü	Seza SİNANLAR USLU
---------------------	--------------------

Dersi Veren(ler)	Seza SİNANLAR USLU
------------------	--------------------

Asistan(lar)ı	Saliha Nesli GÜL
---------------	------------------

Dersin Amacı	Sanat eserinin kaçınılmaz olarak karşımıza çıkan meta değerinin pazarlama yoluyla ortaya konmasına dair bilgi edinilmesi.
--------------	---

Dersin İçeriği	Yapıtın meta değerinden yola çıkılarak, sanatın alınır-satılır olması; Yapıtın pazarlanması konusunda etkin olan kurumların gelişimi; 19.yy.'dan bu yana sergiler, sanat eseri satışları, alıcılar, aracı kurumlar, Galeriler, müzayede ve koleksiyonerle; Sanat pazarındaki değişimler; Pazarlama araçları-yöntemleri, İletişim- medya ve teknolojinin yeri, Pazarlamada etik kuralların incelenmesi
----------------	---

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

### Ders Öğrenim Çıktıları

1	Sanat alanındaki değişimleri ve dönüşümleri değerlendirebilir.
---	--

2	Pazarlama stratejilerini kullanabilir.
---	--

3	Pazarlama açısından kültürel ve sanatsal ortamları ve ürünleri analiz edebilir.
---	---

4	19. ve 20. yüzyılda görülen pazarlama kurallarını karşılaştırabilir.
---	--

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
-------	---------	-------------

1	Yapıtın ya da sanatın pazarlanması sürecine dair genel bilgiler	NA
---	---	----

2	Yapıtın meta değerinin tespiti, Sanatın pazarlandığı kurumların ortaya çıkışı ve gelişimi	NA
---	---	----

3	Paris Salonları'ndan Pera Salonları'na sanatın pazarlanmasına bakış	NA
---	---	----

4	Sergilerin gelişimi ve satışa yönelik ilk girişimler	NA
---	--	----

5	Sanat pazarının bileşenleri 1: Müzayedelerin etkisi	NA
---	---	----

6	Sanat pazarının bileşenleri 3: Müze ve Koleksiyonerlerin rolü	NA
---	---	----

7	Sanat pazarının bileşenleri 2: Galeriler	NA
---	--	----

8	Ara Sınav 1	NA
9	Pazarlamada etik kurallar ve Proje Yönetimi	NA
10	1980 sonrası Ulusal sanat pazarına bakış	NA
11	Uluslararası Sanat pazarının değerlendirilmesi	NA
12	Kültür Başkenti tanımı ve Şehirlerin Pazarlanması	NA
13	UNESCO Yaratıcı Şehir tanımı ve yaratıcı şehirlerin ekonomik girdileri	NA
14	ÖĞRENCİ SUNUMLARI- ÖDEV TESLİMİ	NA
15	Final	NA

## Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri	1	
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	30
Final	1	40
<b>Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı</b>		60
<b>Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı</b>		40
<b>TOPLAM</b>		100

## AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	13	3	39
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	13	4	52
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	20	20
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			
Sunum / Seminer	1	3	3

Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	3	3
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	3	3
<b>Toplam İşyükü</b>			120
<b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>			4.00
<b>AKTS Kredisi</b>			4
Diğer Notlar	Yok		