



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Global Pazarlama	ISL6107	3	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Bahar
---------	-------

Dersin Dili	İngilizce, Türkçe
-------------	-------------------

Dersin Seviyesi	Doktora Seviyesi
-----------------	------------------

Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
-----------------	------------------------

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

Dersi Sunan Akademik Birim	İşletme Bölümü
----------------------------	----------------

Dersin Koordinatörü	Atanmamış
---------------------	-----------

Dersi Veren(ler)	İbrahim Kircova
------------------	-----------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Global pazarlama alanına ilişkin bilgi eksikliklerini gidererek , uluslararası pazarlama uygulamaları hakkında gerekli bilgileri vermek
--------------	---

Dersin İçeriği	İhracattan uluslararası Pazarlamaya Geçiş/ Uluslararası Pazar Araştırmaları/İhracatta Uygun Ürünün Geliştirilmesi/Uluslararası Pazarlama Stratejileri/Stratejik Odaklaşma/ Stratejiden Organizasyona Geçiş/İhracat Sigorta İşlemleri/Banka İşlemleri/Tanıtım/ Yeni Pazarlar/Çeşitli Ülkelerden Uygulamalar
----------------	--

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

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Uluslararası pazarlar ve global pazarlama kavramları tanımlanır.
2	Hedef pazar seçim kriterleri değerlendirilir.
3	Pazarlara giriş stratejileri analiz edilir.
4	Glokalizasyon kavramı tartışılır.

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Firma İçi Küresel Pazarlama	Hollensen (2004) 3-30
2	Uluslararasılaşma Teorileri	Hollensen (2004) 50-84
3	Rekabetçiliğin Kazanılması	Hollensen (2004) 84-105
4	Küresel Pazarlama Araştırması	Hollensen (2004) 135-160
5	Pazar Çevresi Analizleri	Hollensen (2004) 166-215
6	Uluslararası Pazarların Seçilme Süreci	Hollensen (2004) 218-240
7	Global pazarlamada pazara giriş stratejileri	Hollensen (2004) 277-335
8	Midterm 1	Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler
9	Küresel Elektronik Pazarlama	Hollensen (2004) 372-442

10	Ürün Kararları	Hollensen (2004) 449-490
11	Fiyatlandırma ve Ticaret Prosedürleri	Hollensen (2004) 494-520
12	Dağıtım Kararları	Hollensen (2004) 524-555
13	İletişim Kararları	Hollensen (2004) 557-590
14	Kültürler Arası Satış Müzakereleri	Hollensen (2004) 620-640
15	Final	Hollensen (2004) 643-672

Değerlendirme Sistemi

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

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	5	70
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	50	50
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	40	40
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Toplam İşyükü			222

	Toplam İşyükü / 30(s)	7.40
	AKTS Kredisi	7.5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----