

**HARRAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SİVEREK UYGULAMALI BİLİMLER FAKÜLTESİ DEKANLIĞI**  
**ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK BÖLÜMÜ DERS İÇERİKLERİ**

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
<b>Uluslararası Pazarlama ve Satın alma</b>	2601702	VII	3+0	3	5
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Uluslararası pazarlama dersinin temel amacı öğrencileri uluslararası iş dünyasının kurumları, terminolojisi ve oyuncuları ile tanıştırmaktır				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> 1- Temel uluslararası pazarlama ilkelerini, kavramlarını ve terminolojisini tanımlar. 2- Firmaların küresel pazarlara girme neden ve süreçlerini tanımlar. 3- AB ve Türkiye ilişkileri konusunda bilgi sahibi olur. 4- Ekonomik, kültürel, politik çerçeveyi bilir. 5- Küresel Pazar konusunda bilgi sahibi olur.				
Dersin İçeriği	Ders konuları içerisinde tanımlanmıştır.				
<b>Haftalar</b>	<b>Konular</b>				
1	Küresel pazarlamaya giriş				
2	Uluslararasılaşma süreci				
3	Ekonomik çevre				
4	Kültürel çevre				
5	Politik ve yasal çevre				
6	Teknolojik çevre				
7	Ara sınav				
8	Dış pazarlara giriş stratejileri				
9	AB ve Türkiye ilişkileri				
10	Yeni ortaya çıkan pazarlar				
11	Küresel ürün stratejileri				
12	Küresel pazarlama kanalı ve dağıtım				
13	Küresel tutundurma				
14	Küresel fiyatlandırma				
<b>Genel Yeterlilikler</b>					
	1. Uluslararası pazarlama ve satın alma konusunda bilgi sahibi olabilir. 2. Uluslararası firmaların işleyişi ve geçirdiği süreçleri öğrenebilir.				
<b>Kaynaklar</b>					
	Karabulut M ( 2011) <i>Küresel Yönetim ve Pazarlama</i> Papatya Bilim Yayınevi Canitez M, (2010) <i>Uluslararası Pazarlama</i> Gazi Yay.				
<b>Değerlendirme Sistemi:</b>	<b>Ara sınav:% 40 Final:% 60 Bütünleme:</b>				

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
ÖK1	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4
ÖK2	5	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4
ÖK3	5	3	5	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4
ÖK4	5	3	5	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4
ÖK5	5	3	5	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4
<b>ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları</b>															
<b>Katkı Düzeyi</b>	<b>1.Çok Düşük</b>			<b>2.Düşük</b>			<b>3.Orta</b>			<b>4.Yüksek</b>			<b>5.Çok Yüksek</b>		

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

Ders Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Uluslararası Pazarlama ve Satın alma	4	5	4	5	4	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5