



Меѓународен Универзитет Визион - International Vision University
Universiteti Ndërkombëtar Vizion - Uluslararası Vizyon Üniversitesi

Adres: Ul. Major C. Filiposki No.1, Gostivar – Makedonya
tel: +389 42 222 325, www.vizyon.edu.mk, info@vizyon.edu.mk

DERS İZLENESİ (SYLLABUS)

DERSİN ADI	DERSİN KODU	YARIYILI	DERS YÜKÜ	AKTS
ULUSLARARASI PAZARLAMA	2035	7	180	6

Ön Şartlı Dersler	Yok
-------------------	-----

Dersin Dili	Türkçe
Dersin Türü	Zorunlu
Dersin Seviyesi	Lisans
Dersin Öğretim Üyesi	
Dersin Yardımcıları	
Derslik	
Ders Dışı Görüşme Saatleri ve Yeri	Görüşme: Danışmanlık:

Dersin Amacı	Dersin amacı uluslararası pazarlamanın yönetsel boyutunun anlaşılması, öğrencilerin anlatık düşünme, karar verme ve uygulama ile ilgili yeteneklerinin gelişmesini sağlamaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenciler: <ul style="list-style-type: none">uluslararası işletmeciliğin gelişmesinin altında yatan öğelerin ve küresel pazara girişte mücedele edilmesi gereken konuların ve mücedele yöntemlerini öğrenir.Ulusal ve uluslararası pazarlama planlaması arasındaki farklılıkların anlayabilir.
Dersin İçeriği	Uluslararası pazarlama kavramı ve uluslararasılaşma, uluslararası pazarlama çevresi, uluslararası pazarlama karması konuları ele alınır.

HAFTALIK KONULAR VE İLGİLİ ÖN HAZIRLIK ÇALIŞMALARI

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Uluslararası pazarlamanın özellikleri	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
2	Uluslararasılaşma süreci	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
3	Uluslararasılaşma süreci	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
4	Ekonomik çevre	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
5	Kültürel çevre	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
6	Politik ve yasal çevre	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
7	Ara Sınav	Ders notu ve kaynakları
8	Teknolojik çevre	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
9	Ürün stratejileri	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
10	Ürün stratejileri	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
11	Fiyatlandırma stratejileri	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
12	Tutundurma stratejileri (reklam ve halkla ilişkiler)	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
13	Tutundurma stratejileri (reklam ve halkla ilişkiler)	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
14	Dağıtım stratejileri	Ders notunun ve kaynaklarının ilgili kısımları
15	Dönem Sonu Sınavı	Ders notunun ve kaynaklarının tamamı

AKTS VE DERS YÜKÜ TABLOSU

Sunum / Seminer			
Sınıf Dışı Ders Çalışma (ön hazırlık ve pekiştirme)	14	3	42
Ara Sınav	1	12	12
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	14	14
Toplam Ders Yüğü			
AKTS		6	

DERSLE İLGİLİ GENEL İLKELER

Değerli Öğrencilerimiz,

Derse dahil olmanız, dersi tam öğrenmeniz ve hak ettiğiniz başarıyı elde etmeniz amacıyla her derse, işlenecek konularla ilgili bölümleri temel ve yardımcı ders kitaplarından okuyarak hazırlıklı gelmeniz gerekmektedir. Ders saatlerine titizlikle uymanızı, çok zaruri olmadıkça dersleri aksatmamanızı, derse aktif katılım sağlamanızı, hocanızla ve sınıf arkadaşlarınızla tam iletişim kurmanızı, sınıftaki tartışmalara katılarak aktif olmanızı bekliyoruz. Gerek derslerde, gerekse sınavlarda meydana gelebilecek etik-dışı davranışlar konusunda ilgili yönetmelik çerçevesinde hareket edilecektir. Her dersin başında, ortasında veya sonunda olmak üzere hocanızın istediği bir zamanda yoklama alınacaktır. Dönem boyunca bütün derslere katılan öğrenciye, sınav notuna ek olarak 15 puan devam notu verilecektir.

KAYNAKLAR

ANA KAYNAK		
No	Kitabın İsmi	Yazarın İsmi, Yayın Evi, Yayın Yılı
1	Uluslararası Pazarlama Yönetimi	Prof. Dr. Mehmet Karafakioğlu BETA BASIM YAYIM,2010.
2	Меѓународна економија	Фотов, Р Економски факултет Штип 2008
3	International Marketing: Strategy and Theory	John Shaw (Author), Sak Onkvisit (Author)

YARDIMCI KAYNAKLAR		
No	Kitabın İsmi	Yazarın İsmi, Yayın Evi, Yayın Yılı
1	Uluslararası Pazarlama	Dr. Erdoğan Taşkın TÜRKMEN KİTABEVİ,2012
2	Меѓународен маркетинг	Д-р Митре Стојановски, “Економски факултет, Скопје, 2009
3	International Marketing	Philip Cateora (Author), Mary Gilly (Author), John Graham (Author)

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Değerlendirmede Esas Alınan Çalışmalar	SAYISI	KATKI PAYI
Devam	15	%10
Proje / Etkinlik	1	%20
Ara Sınav	1	%35
Dönem Sonu Sınavı	1	%35
TOPLAM	17	%100

ÜNİVERSİTE ETİK KODU

Sınavlarda kopya yapılması veya yapmaya teşebbüs edilmesi, dersle ilgili ödev, proje, sunum gibi çalışmalarda kullanılan kaynaklara atıf yapılmaması (intihal) durumlarında M.C. Eğitim Bakanlığı ve Uluslararası Vizyon Üniversitesinin mevzuatında yer alan ilgili disiplin kuralları uygulanır. Uluslararası Vizyon Üniversitesi öğrencilerinin bu tarz davranışlara asla rağbet etmemeleri beklenmektedir.