



# Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü  
Havacılık Yönetimi (Tezli)

İPZR 506	Pazarlama Araştırma Uygulamaları				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İPZR 506	Pazarlama Araştırma Uygulamaları	3	3	10

#### Dersin Dili:

Türkçe

#### Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

#### Dersin Staj Durumu:

Yok

#### Bölümü/Programı:

Havacılık Yönetimi (Tezli)

#### Dersin Türü:

Seçmeli

#### Dersin Amacı:

Bu dersin amacı, pazarlama kavram ve yöntemlerinin stratejik pazarlama perspektifiyle başarılı bir biçimde uygulanabilmesi için gerekli olan teorik altyapının örnek olaylar yardımıyla öğrencilere aktarımıdır.

#### Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Stratejik Pazarlama Planlaması, Pazarlama Düşüncesinin Gelişimi, Rekabet ve Konumlandırma Stratejilerinin Seçimi, Müşteri Analizleri, Yeni, Büyüyen, Olgunlaşmış ve Gerileyen Pazarlarda Stratejiler, Pazar Fırsatlarının Ölçümü, Sektör Analizleri, Stratejik Control

#### Ön Koşulları:

#### Dersin Koordinatörü:

Yok

#### Dersi Veren:

#### Dersin Yardımcıları:

Yok

#### Dersin Kaynakları

##### Ders Notları

:

##### Kaynakları

: Cravens, W. D.; Piercy, F. N.; Strategic Marketing; McGraw-Hill Education, New York, 2006

##### Dökümanlar

: Essential Guide to Marketing Planning; Marian Burk Wood;3rd Ed.

##### Ödevler

:

##### Sınavlar

:

#### Ders Yapısı

##### Matematik ve Temel Bilimler

:

##### Mühendislik Bilimleri

:

##### Mühendislik Tasarımı

:

##### Sosyal Bilimler

: 80

##### Eğitim Bilimleri

:

##### Fen Bilimleri

:

##### Sağlık Bilimleri

:

##### Alan Bilgisi

: 20

#### Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Pazarlama Düşüncesinin Gelişimi, Pazar Odaklılık ve Stratejik Düşünme		
2	Stratejik Pazarlama Planlaması		
3	İşletme Analizi		
4	Sektör ve Rekabet Analizi		
5	Müşteri Analizi		
6	Pazar Fırsatları Ölçümü ve Pazar Çekiciliği Analizi		
7	Rekabet ve Konumlandırma Stratejileri		
8	Ara Sınav		
9	Yeni Pazarlara Giriş Stratejileri		
10	Büyüyen Pazarlarda Pazarlama Stratejileri		
11	Olgunlaşmış Pazarlarda Pazarlama Stratejileri		
12	Gerileyen Pazarlar ve Kriz Dönemlerinde Pazarlama Stratejileri		
13	Pazar Konumuna Göre Pazarlama Stratejileri		
14	Pazarlama Stratejilerinin Uygulanması		
15	Stratejik Kontrol ve Pazarlama Performansının Değerlendirilmesi		
16	Final Sınavı		
17	Final Sınavı		

#### Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Stratejik Pazarlama ile ilgili kavramları, teorik ve pratik yönetim süreçlerini tanımlayacak, ilişkileri kavrayabilecek ve uygulamasını yapabilecektir.
Ö02	İşletmelerin pazarlama becerilerini stratejik açıdan, dış çevre ve iç çevrelerini dikkate alarak sistem yaklaşımı ile analiz edebilecek, sorunları kavrayabilecek ve çözümler üretebilecektir.
Ö03	Pazarlama Karmasını (Ürün, Fiyat, Dağıtım ve Tutundurma) kavrayacak, iş yaşamında işletmelerde stratejik bir yaklaşımla uygulama yapabilecektir.
Ö04	İşletme yapısı içerisinde pazarlama bölümünün çevresel unsurları dikkate alarak yapılandırabilecek ve gerekli değişim/dönüşümleri gerçekleştirebilecektir.
Ö05	Gelişen ve değişen işletme çevresinde pazarlamanın stratejik konumu hakkında bilgi sahibi olunacak.
Ö06	Kaynaklara dayalı bireysel ve takım halinde işletme alanında araştırma, iletişim, sunum becerileri kazanmış olacaktır (communicativeskills).

#### Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P01	Havacılık ve işletme yönetimi ile ilgili bilgilere derinlemesine sahip olmak
P02	Hava taşımacılığı ve işletmecilik ile ilgili temel konularda yeterli hukuksal bilgi birikimine sahip olmak
P03	Hava taşımacılığına ilişkin bilgileri ekip arkadaşlarına aktarabilmek
P04	Hava taşımacılığındaki örgütler/kurumlar için amaç ve hedef belirlemek
P05	Takım çalışmalarında sorumluluk almak, çalışmaları planlamak, yönlendirmek ve bu takımlarda etkin olarak çalışmak
P06	Alanında edindiği bilgileri/becerileri eleştirel yaklaşımla değerlendirmek
P08	Havacılık faaliyetleri ile bu faaliyetlerin gerçekleştiği yerleri betimlemek ve hava taşımacılığı ile ilgili araçları tanımlamak
P09	Havacılık emniyetine ilişkin temel kavramlar, insan performansını etkileyen faktörler ile hata yönetim modelleri hakkında farkındalık kazanmak
P10	Ulusal ve uluslararası havacılık kuruluşları ile otoritelerin düzenlemeleri hakkında bilgi sahibi olmak
P11	Bilgi, iletişim teknolojisi ve diğer teknik mesleki araçları kullanabilme becerisine sahip olmak

P13	Liderlik, yaratıcı düşünme ve problem çözüme konularında gelişmiş yeteneklere sahip olmak
P12	Havacılık sektörünün ekonomik yapısını analiz edebilmek ve diğer sektörlerle bağlantılarını yorumlamak
P14	Havacılık sektörünü anlamlandıracak, tanımlayacak ve yorumlayacak anlayışa sahip olmak
P07	Girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkında olmak, bunu göstermek ve yenilikleri teşvik etmek

Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%30
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	5	%30
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%40
<b>Toplam</b>		<b>100</b>

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	13	182
Ödevler	5	6	30
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	2	2
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	3	3
<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>259</b>
<b>AKTS Kredisi</b>			<b>9</b>

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları										
Katkı Düzeyi: 1: Çok Düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek										

	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10
<b>Tüm</b>	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3
<b>Ö01</b>	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3
<b>Ö02</b>	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3
<b>Ö03</b>	3	3	4	4	4	4	5	3	3	3
<b>Ö04</b>	4	3	4	4	4	4	5	4	3	3
<b>Ö05</b>	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4
<b>Ö06</b>	3	4	5	4	4	4	4	4	3	4

Türk Hava Kurumu Üniversitesi