



**Samsun Üniversitesi**  
**İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi**  
**Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü**



Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
8	UİT404	ULUSLARARASI PAZARLAMA	3+0	3	5

Öğrenim Türü	Dersin Dili	Dersin Düzeyi	Dersin Staj Durumu	Dersin Türü(Z/S)
Örgün Eğitim	Türkçe	Lisans	-	Z

Bölümü	Ön Koşul	Dersin Koordinatörü	Dersi Veren Öğretim Üyesi	Dersin Yardımcıları
Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret	Yok	Doç. Dr. M. Kemal Yılmaz	Doç. Dr. M. Kemal Yılmaz	

<b>Dersin Amacı</b>	Sürekli gelişim ve değişim içinde olan küresel pazarlarda işletmelerin uygulaması gereken uluslararası pazarlama stratejilerini öğretmek
<b>Öğretim Yöntem ve Teknikleri</b>	Bu ders kapsamında çeşitli sunular ve tartışmalar yapılacaktır
<b>Dersin Kaynakları</b>	Mehmet Karafakioğlu (2019) "Uluslararası Pazarlama Yönetimi" İstanbul: Beta Basım Yayın.

Hafta	Konular (Haftalık Ders Konuları)	Ön Hazırlık
1	Uluslararası Pazarlamaya Giriş ve Küreselleşme	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
2	Uluslararası Pazarlama Çevresi	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
3	Küresel Bilgi Sistemleri ve Pazar Araştırması	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
4	Uluslararası Pazar Bölümleme, Hedef Pazarların Seçimi ve Konumlandırma	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
5	İthalat, İhracat ve Uluslararası Kaynak Arayışı	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
6	Küresel Pazarlara Giriş Stratejileri	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
7	Uluslararası Pazarlarda Ürün ve Marka Kararları	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
8	Arasınava	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
9	Uluslararası Pazarlamada Fiyatlandırma ve Ödeme Şekilleri	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma

10	Uluslararası Pazarlamada Fiyatlandırma ve Ödeme Şekilleri	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
11	Uluslararası Pazarlarda Dağıtım ve Lojistik	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
12	Uluslararası Pazarlarda İletişim	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
13	Uluslararası Pazarlarda İletişim	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma
14	Yeniden doğan pazarlar ve trendler	Kaynaklardan ilgili bölümü okuma

No	Dersin Öğrenme Çıktısı
1	Küreselleşme kavramı ve süreci hakkında bilgi sahibi olur.
2	Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin planlanması hakkında bilgi sahibi olur.
3	Uluslararası pazarlarda hedef pazar seçim stratejileri hakkında bilgi sahibi olur
4	İşletmelerin uluslararası pazarlara giriş yöntemleri hakkında bilgi sahibi olur.
5	İşletmelerin uluslararası pazarlardaki ürün ve marka stratejileri hakkında bilgi sahibi olur.
6	uluslararası pazarlardaki fiyatlandırma stratejileri hakkında bilgi sahibi olur.
7	İşletmelerin uluslararası pazarlardaki tutundurma stratejileri hakkında bilgi sahibi olur.
8	İşletmelerin uluslararası pazarlardaki dağıtım ve lojistik faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olur.