

# TOROS ÜNİVERSİTESİ

Meslek Yüksekokulu  
Lojistik

## Ders Bilgileri

| LOJİSTİK PAZARLAMASI |        |              |          |                |              |
|----------------------|--------|--------------|----------|----------------|--------------|
| Kodu                 | Dönemi | Teori        | Uygulama | Ulusal Kredisi | AKTS Kredisi |
|                      |        | Saat / Hafta |          |                |              |
| LOJ252               | Bahar  | 2            | 0        | 2              | 3            |

|                            |                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ön Koşulu Olan Ders( ler ) |                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Dili                       | Türkçe                                                                                                                                                                                                                                             |
| Türü                       | Zorunlu                                                                                                                                                                                                                                            |
| Seviyesi                   | Ön Lisans                                                                                                                                                                                                                                          |
| Öğretim Elemanı( ları )    | Bora Güner                                                                                                                                                                                                                                         |
| Öğretim Sistemi            | Yüz Yüze                                                                                                                                                                                                                                           |
| Önerilen Hususlar          |                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Staj Durumu                | Yok                                                                                                                                                                                                                                                |
| Amacı                      | Pazarlama, kişilerin ve örgütlerin, amaçlarına uygun şekilde değişimi (mübadeleyi) sağlamak üzere; ürünlerin, hizmetlerin ve düşüncelerin yaratılması, fiyatlandırılması, dağıtımı ve tutundurma çabalarının planlanması ve uygulanması sürecidir. |
| İçeriği                    | Lojistik ürün, ihtiyaç, istek, talep, tüketici, müşteri ve ticari müşteri, satış ve pazarlama, değer ve tatmin olma, rekabet. Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                                                                  |

## Dersin Öğrenim Çıktıları

| # | Öğrenim Çıktıları                                                                                      |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Ürün.Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                                               |
| 2 | İhtiyaç ve istek.Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                                   |
| 3 | Talep,tüketici, müşteri ve ticari müşteri.Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.          |
| 4 | Satış ve pazarlama, değer ve tatmin olma, rekabet. Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır. |
| 5 | Değer ve tatmin olma, rekabet. Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                     |

## Haftalık Ayrıntılı Ders İçeriği

| #  | Konular                                                            | Öğretim Yöntem ve Teknikleri |
|----|--------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 1  | Pazarlama nedir ? Lojistik nedir ?                                 | Anlatım,Sunum                |
| 2  | Pazarlama kavramı nedir ?                                          | Anlatım,Sunum                |
| 3  | Satış ve pazarlama nedir ?                                         | Anlatım,Sunum                |
| 4  | Müşteri , değişim ve ticari işlemler nedir ?                       | Anlatım,Sunum                |
| 5  | Pazar tanımları ve çeşitleri nedir ?                               | Anlatım,Sunum                |
| 6  | Pazar , ürün , müşteri ve üretim arasındaki ilişkiler nedir ?      | Anlatım,Sunum                |
| 7  | Ürün anlayışı nedir ?                                              | Anlatım,Sunum                |
| 8  | Ara Sınav                                                          |                              |
| 9  | Pazarlama ve modern pazarlama anlayışının lojistike etkisi nedir ? | Anlatım,Sunum                |
| 10 | Müşteri ihtiyaçları nedir ?                                        | Anlatım,Sunum                |
| 11 | Müşteriyi tatmin edecek fayda sağlamak                             | Anlatım,Sunum                |
| 12 | Müşterinin tercih edileli olmak                                    | Anlatım,Sunum                |

|    |                                                        |               |
|----|--------------------------------------------------------|---------------|
| 13 | Pazarlama çeşitleri                                    | Anlatım,Sunum |
| 14 | Pazarlama çeşitleri                                    | Anlatım,Sunum |
| 15 | Müşteri memnuniyetinde satın alınan fonksiyonu nedir ? | Anlatım,Sunum |
| 16 | Son Sınav                                              |               |

## Resources

| # | Malzeme / Kaynak Adı  | Kaynak Hakkında Bilgi | Referans / Önerilen Kaynak |
|---|-----------------------|-----------------------|----------------------------|
| 1 | Ders notları          |                       |                            |
| 2 | İnternet              |                       |                            |
| 3 | Günlük iş tecrübeleri |                       |                            |

## Ölçme ve Değerlendirme Sistemi

| # | Ağırlık | Çalışma Türü | Çalışma Adı |
|---|---------|--------------|-------------|
| 1 | %40     | Ara Sınav    | Ara Sınav   |
| 2 | %60     | Son Sınav    | Son Sınav   |

## Dersin Öğrenim Çıktıları ve Program Yeterlilikleri ile İlişkileri

| # | Öğrenim Çıktıları                                                                                      | Program Çıktıları | Ölçme ve Değerlendirme |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| 1 | Ürün.Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                                               | 1                 | 1,2                    |
| 2 | İhtiyaç ve istek.Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                                   | 2,3               | 1,2                    |
| 3 | Talep,tüketici, müşteri ve ticari müşteri.Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.          | 1                 | 1,2                    |
| 4 | Satış ve pazarlama, değer ve tatmin olma, rekabet. Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır. | 1                 | 1,2                    |
| 5 | Değer ve tatmin olma, rekabet. Bu kavramlar pazarlamanın temelini oluşturmaktadır.                     | 3                 | 1,2                    |

Not: Ölçme ve Değerlendirme sütununda belirtilen sayılar, bir üstte bulunan Ölçme ve Değerlendirme Sistemi başlıklı tabloda belirtilen çalışmaları işaret etmektedir.

## İş Yüğü Detayları

| #  | Etkinlik                                        | Adet | Süre (Saat) | İş Yüğü |
|----|-------------------------------------------------|------|-------------|---------|
| 1  | Ders Süresi                                     | 14   | 2           | 28      |
| 2  | Sınıf Dışı Ders Süresi (Ön çalışma, pekiştirme) | 14   | 2           | 28      |
| 3  | Sunum ve Seminer Hazırlama                      | 0    | 0           | 0       |
| 4  | İnternette tarama, kütüphane ve arşiv çalışması | 0    | 0           | 0       |
| 5  | Belge/Bilgi listeleri oluşturma                 | 0    | 0           | 0       |
| 6  | Atölye                                          | 0    | 0           | 0       |
| 7  | Ara Sınav için Hazırlık                         | 1    | 5           | 5       |
| 8  | Ara Sınav                                       | 1    | 1           | 1       |
| 9  | Kısa Sınav                                      | 0    | 0           | 0       |
| 10 | Ödev                                            | 0    | 0           | 0       |
| 11 | Ara Proje                                       | 0    | 0           | 0       |
| 12 | Ara Uygulama                                    | 0    | 0           | 0       |
| 13 | Son Proje                                       | 0    | 0           | 0       |
| 14 | Son Uygulama                                    | 0    | 0           | 0       |
| 15 | Son Sınav için Hazırlık                         | 1    | 12          | 12      |

|    |           |   |   |           |
|----|-----------|---|---|-----------|
| 16 | Son Sınav | 1 | 1 | 1         |
|    |           |   |   | <b>75</b> |