



İKTİSADİ İDARİ VE SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ DERSİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U (saat/hafta)	Kredi	AKTS
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ	İŞL319	3	2+0	2	3

Akademik Birim	İşletme
Ön-Koşul Dersleri	Ön Koşul Yoktur.
Dersin Türü ve Düzeyi	Seçmeli
Dersin Dili	Türkçe
Yılı ve Dönemi	
Zamanı ve Yeri	
Dersin Amacı	Bütünleşik Pazarlama İletişimi dersin amacı; işletme ile hedef müşteri grupları arasında olumlu bir iletişim ortamının kurulması ve bu iletişimin yönetilmesi sürecini analiz etmektir. Bu derste, pazarlama iletişim araçlarının ayrı ayrı değil, birbirlerinin etkisini destekleyecek ve güçlendirecek şekilde koordineli ve uyumlu mesajlar verilmesi için uygulanması gereken stratejiler açıklanmaktadır.
Dersin İçeriği	Bu derste, bütünleşik pazarlama iletişimi, farklı boyutlarıyla ele alınarak planlanması, uygulanması ve ölçülmesi yönleriyle ele alınacaktır. Markanın bütünleşik pazarlama iletişimindeki yerini kavramak ve iletişim stratejilerini planlamak konuları tartışılacaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Dersin başarıyla tamamlanması, gerekli okuma ve faaliyetlerin yapılmış olması durumunda öğrenciler şu yetkinliklere sahip olacaklar: ÖÇ1- Bütünleşik pazarlama iletişiminin önemini anlar. ÖÇ2-Ürün, fiyat, dağıtım kanalı ve pazarlama iletişimi yönetiminde kullanılan stratejileri öğrenir. ÖÇ3- iletişim stratejilerini planlaması hakkında bilgi sahibi olur.
Dersin Kuralları	1. Derse devam %70 oranında (ara sınav haftası hariç 9 hafta) zorunludur. 2. Öğrenciler derse en fazla 15 dakika geç kalabilirler; ancak bu alışkanlık haline getirilemez. Dersin ilk bölümüne katılamayanlar ikinci bölüme mutlaka katılmalıdırlar; bu devamsızlığın hesaplanmasında önemlidir. 3. Bu formda derste kaynak olarak kullanılabilecek kitaplar belirtilmiştir. Öğrenciler bu formda belirtilen 14 haftalık konulardan ve ayrıca derste anlatılanlardan sorumludurlar. 4. Öğrenciler her hafta anlatılacak konulara önceden hazırlanırlar; kendilerine konu hakkında soru sorulduğunda makul düzeyde bilmeleri beklenir. 5. Öğrenciler derslere gerekli malzemeleri (kitap, defter ve kalem) getirirler; derste kendi aralarında sohbet edemezler. 6. Derste cep telefonları sessiz konumda olur. Ders esnasında bütün öğrencilerimiz derse meşgul olurlar. Derste, su dışında herhangi bir yiyecek ve içecek tüketilemez. 7. Ödevler/görevler zamanında yapılır ve teslim edilir. Ödevlerin teslim tarihleri



İKTİSADİ İDARİ VE SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ DERSİ DERS BİLGİ FORMU

	derste duyurulur. 8. Ödevler derste durulan formatta hazırlanır ve intihal oranı azami %30 olabilir. %30 intihal oranı % 30'dan yüksek olan ödevler değerlendirmeye alınmaz.
Dersin Öğrenme Yöntem ve Teknikleri	Ders anlatım Tartışma Örnek Olay

ÖĞRETİM ÜYESİ

Öğretim Üyesi	Doç Dr. Fatma Gül Bilginer Özsaatçı
Ofis Saatleri	Çarşamba 13:00-15:00
E-Posta	fatmagul.bilginer@hku.edu.tr
Ders Asistanı	
E-Posta	

HAFTALIK PROGRAM

Hafta	Konular	Ön Hazırlık (Okumalar)	Öğrenim Çıktısı
1.	Derse giriş	Hazırlık yapmaya gerek yoktur.	-
2.	Pazarlama İletişimi: Tanımı ve Gelişme Nedenleri	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1
3.	Bütünleşik Pazarlama İletişimi ve Araçları	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ3
4.	Reklam	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ3
5.	Halkla İlişkiler	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ3,
6.	Sponsorluk	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ3
7.	Satış Tutundurma	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ2
8.	ARA SINAV HAFTASI	ARA SINAV HAFTASI	SINAV HAFTASI
9.	Kişisel Satış	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ2
10.	Ürün, Fiyat ve Dağıtımın İletişim Boyutu	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi Sunum Hazırlığı	ÖÇ1, ÖÇ2



İKTİSADİ İDARİ VE SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ DERSİ DERS BİLGİ FORMU

11.	Ürün, Fiyat ve Dağıtımın İletişim Boyutu	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1,ÖÇ2,ÖÇ3
12.	Bütünleşik Pazarlama İletişiminde Yeni Medya	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1,ÖÇ3
13.	Bütünleşik Pazarlama İletişiminde güncel uygulamalar	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ2, ÖÇ3
14.	Bütünleşik Pazarlama İletişiminde güncel uygulamalar	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1, ÖÇ2, ÖÇ3
15.	Bütünleşik Pazarlama İletişiminde güncel uygulamalar	Bir önceki hafta ile birlikte Ders kitabında ilgili bölümün incelenmesi	ÖÇ1,ÖÇ2, ÖÇ3

ZORUNLU VE ÖNERİLEN OKUMALAR

Mine Oyman, Yavuz odabaşı, Pazarlama İletişimi Yönetimi, Mediacat Kitapları, İstanbul

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Faaliyet Türleri	Adet	Katkı Payı
Derse Devam		
Uygulama		
Saha Çalışması		
Staj		
Kısa Sınavlar		
Ödev-Makale		
Sunum	1	20
Sınıf İçi Performans		
Projeler		
Seminer		
Ara Sınavlar	1	30



İKTİSADİ İDARİ VE SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ DERSİ DERS BİLGİ FORMU

Final Sınavı	1	50
Toplam		100

AKTS/İŞ YÜKÜ HESAPLAMASI

Etkinlikler	Sayısı	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü
Derse Devam			
Uygulama			
Saha Çalışması			
Staj			
Kısa Sınavlar			
Ödev-Makale			
Sunum	1	20	20
Sınıf İçi Performans			
Projeler			
Seminer			
Ara Sınavlar	1	30	30
Final Sınavı	1	50	50
Toplam İş Yüğü			100
Toplam İş Yüğü / 30 saat			3,33
Dersin AKTS Kredisi			3

PROGRAM YETERLİKLERİ VE ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ

Öğrenme çıktıları, program yeterliklerinin karşılandığının göstergesidir. Her çıktı en az bir program yeterliğine denk gelmelidir.



İKTİSADİ İDARİ VE SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ DERSİ DERS BİLGİ FORMU

Öğrenme çıktıları ile program yeterlilikleri arasındaki ilişkinin gücünü aşağıdaki gibi rakamla ifade ediniz:

- 1= çok zayıf ilişki
2= zayıf ilişki
3= ilişkili
4= güçlü ilişki
5= çok güçlü ilişki

	PÖÇ1	PÖÇ 2	PÖÇ 3	PÖÇ 4	PÖÇ 5	PÖÇ 6	PÖÇ 7	PÖÇ 8
ÖÇ1	5	1	1	1	1	1	3	4
ÖÇ2	5	1	1	1	1	1	3	1
ÖÇ3	5	1	1	1	1	1	3	4