

PAZARLAMA UZLANIM DALI

PAZARLAMA ALANI

- Pazarlama müşteri ile satıcı arasındaki değer yaratma ve değişim ilkesini konu edinir.
- Hem bir felsefe, hem bir bilim, hem bir sanat, hem de bir uygulama alanıdır.
- Müşteriye değer sunmayı ve ona yakın olmayı içerir.
- Ekonomi, sosyoloji, psikoloji, antropoloji ve istatistik gibi alanları kapsayan disiplinler arası bir daldır.



BAŞARILI BİR PAZARLAMACININ SAHİP OLMASI GEREKEN BECERİLER

- Analitik düşünce ve analiz yapma becerisi
- Pazar ve pazarlama analizi yürütecek beceriler
- İstatistik bilgisi
- Stratejik düşünce ve strateji geliştirme becerisi
- Kuvvetli iletişim becerileri
- Müşteriyi anlama/empati becerisi
- Müşterinin kalbine ve zihnine dokunabilecek aksiyonlar geliştirme becerisi
- Yaratıcılık
- Gözlem yapma ve öğrenme hevesi



PAZARLAMA OKUMANIN KAZANDIRACAĞI BECERİLER

- Pazar ve pazarlama araştırması yürütebilmek
- Etkin hedef pazar seçimi yapabilmek
- Ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma stratejileri oluşturup yönetebilmek
- Pazarlama analizi yapabilmek
- Pazarlama plan ve programı oluşturabilmek
- Pazarlama taktik ve stratejileri geliştirebilmek
- Dijital pazarlama stratejileri oluşturabilmek
- Marka yaratıp yönetebilmek
- Satış ekibi yönetme ve satış becerileri elde etmek
- Bütünleşik pazarlama iletişim programı oluşturabilmek



PAZARLAMADAN MEZUN OLUNCA HANGİ ALANLARDA ÇALIŞABİLİRİM?

- Araştırma, analiz, etkinlik ölçümü, danışmanlık
- Dijital pazarlama, sosyal pazarlama, influencer pazarlama, içerik üretme
- Enformatik, veri madenciliği
- Ürün ve marka yönetimi
- Satış yönetimi
- Bütünleşik pazarlama iletişimi, reklamcılık, halkla ilişkiler, etkinlik pazarlaması
- Perakendecilik, mağazacılık, deneyim oluşturma
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Gerçek zamanlı pazarlama
- Lojistik, çoklu kanal yönetimi, omni kanal yönetimi



PAZARLAMA DERSLERİMİZ

- Pazarlama İlkeleri, Pazarlama Yönetimi, Pazarlama Araştırması (Bölüm zorunlu dersleri)
- Tüketici Davranışları (Uzlanım zorunlu dersi)
- Dağıtım Kanalları ve Lojistik
- Dijital Pazarlama
- Endüstriyel Pazarlama
- Fiyatlandırma Stratejileri
- Hizmet Pazarlaması
- İhracat Yönetimi
- Kişisel Satış Teknikleri
- Marka Yönetimi

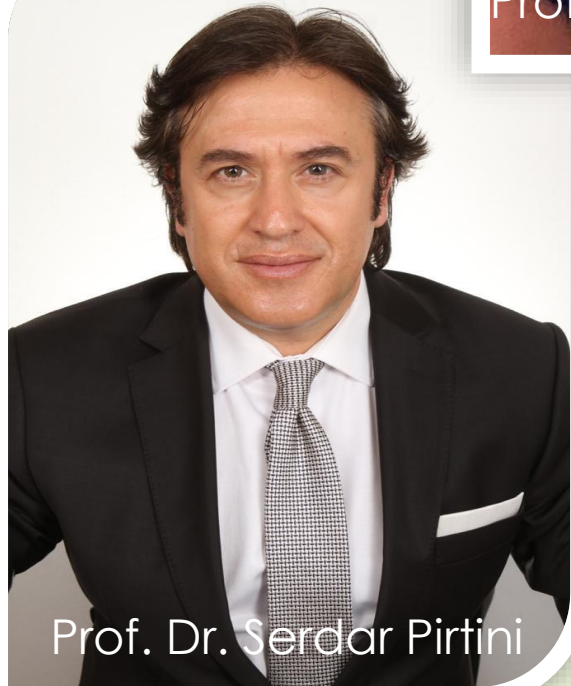
- Moda Pazarlaması
- Pazarlama Etiği
- Pazarlamada Halkla İlişkiler
- Pazarlamada Güncel Yaklaşımlar
- Pazarlama ve Toplum
- Pazarlama Yönetimi Seminerleri
- Perakende Yönetimi
- Reklamcılık
- Sanat, Spor ve Eğlence Pazarlaması
- Satış Yönetimi
- Stratejik Pazarlama Yönetimi
- Uluslararası Pazarlama



Prof. Dr. F. Müge Arslan



Prof. Dr. Aypar Uslu



Prof. Dr. Serdar Pirtini



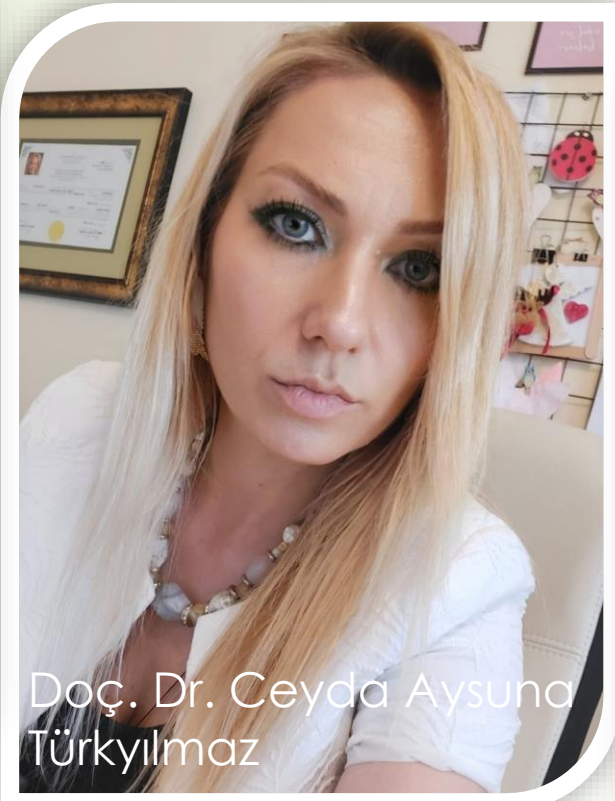
Prof. Dr. Mehmet Tıǒı



Prof. Dr. Şakir Erdem



Doç. Dr. Özlen Onurlu



Doç. Dr. Ceyda Aysuna
Türkyılmaz



Doç. Dr. Sibel Aydoğan



Doç. Dr. N. Ozan Bakır



Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Başçı



Dr. Öğr. Üyesi İlke Kocamaz



Öğr. Üyesi Dr. Hande Gürsoy

