



GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ GÜZEL SANATLAR FAKÜLTESİ

TEKSTİL VE MODA TASARIMI BÖLÜMÜ

DERS İZLENCE FORMU

Dersin Kodu ve Adı	MTT406 TEKSTİLDE PAZARLAMA
Dersin Tanımı	Tekstilde Pazarlama, Teorik:2, Pratik:0, Kredi:2, 8. Yarıyıl (Bahar yarıyılı)
Dersin Kredisi	2
Dersin Verildiği Dönem	Bahar
Ders Günü ve Saati	Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümü internet sitesinden duyurulur.
Dersin Formatı	Uzaktan Eğitim
Dersin Yapılacağı Yer	Gaziantep Üniversitesi Uzaktan Eğitim Merkezi Online Derslik
Ders Sorumlusu	Doç.Dr. Esin SARIOĞLU
Ders Sorumlusunun e-Posta Adresi ve Ofis Yeri	sarioglu@gantep.edu.tr Güzel Sanatlar Fakültesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü
Öğrenci ile Görüşme Saatleri	Öğrencilerle mail aracılığı ile kesintisiz görüşme yanında, Çarşamba günleri 11:00-12:00 saatleri arasında online görüşme yapılacaktır.
Dersin Ön Koşulları (Ders tanımlanarak ders ile ilgili ön koşul bilgileri verilmelidir. Ayrıca dersin ön koşulu olduğu dersler varsa onların da hangi dersler olduğu belirtilmelidir.)	Dersin ön koşulu bulunmamaktadır.



<p>Dersin Amacı (Dersin hangi amaçla verildiği ve öğrencilere neler kazandıracığı anlatılmalıdır.)</p>	<p>Bu dersle öğrencilere tarihte estetik kavramının oluşum aşamalarını izleyerek sanat, sanatçı ve eser kavramları üzerine kapsamlı bir tartışma ortamı yaratmak ve bu vesileyle sanat öğrencilerinin artistik üretim süreçlerine düşünsel boyutta katkı sağlaması amaçlanmaktadır.</p>
<p>Öğretim Yöntemleri (Dönem boyunca kullanılacak çeşitli öğretim metotlarından da bahsedilmesi önemlidir. Örneğin; öğrencilerden sunum yapılması bekleniyor mu? Öğrencilerin katılımı ne derece de önemli? Grup çalışmaları olacak mı? Bu gibi soruların cevabı ders izlencesinde yer almalıdır.)</p>	<p>Öğretim, hazırlanmış olan powerpoint sunu, konuya ilişkin görsellerin gösterimi şeklindedir.</p>
<p>Dersin İçeriği ve Hedefler (Dersin içerdiği konular ve dönem sonunda öğrencilerin elde edeceği kazanımlar belirtilmelidir.)</p>	<p>Pazarlamanın gelişimi, pazarlama çevresi, tüketici davranışları, hedef kitle belirleme, ürün geliştirme, fiyatlandırma, dağıtım ve iletişim stratejileri, pazarlamada etik gibi konuları bu dersin içeriğini oluşturmaktadır.</p>
<p>Ders Geçme Koşulları (Öğrencilerin ders ile ilgili sorumlulukları, devam zorunlulukları, ödevler ve sınavlar hakkında detaylı bilgi verilmelidir.)</p>	<p>Vize (%40) ve Final (%60) En az DD notu ile ders geçilebilmektedir.</p>
<p>Ölçme ve Değerlendirme (Ödevlerin, projelerin ve sınavların yıl sonu notundaki etkileri ve ağırlıkları, notlandırma çizelgeleri ve standartlar kesin bir biçimde belirtilmelidir. Öğrenciler intihal ve kopya durumlarında sergilenecek yaklaşımdan dönem başında haberdar edilmelidir. Ayrıca ödevlerin teslim tarihinden sonra getirilen ödevlerin kabul edilip edilmeyeceği, eğer kabul edilecekse hangi şartlarda değerlendirileceği ve sınava giremeyen öğrenciler için takip edilecek yöntemler açıklanmalıdır.)</p>	<p>Dönem boyunca öğrenci vize ve final sınavlarından sorumludur. Telafi için bütünleme sınavları yapılmaktadır.</p>



Derse Katılım Durumu	% 70 devamlılık şartı aranmaktadır.
Kullanılacak Kaynaklar ve Kitaplar Listesi (Dönem boyunca öğrencilerinize faydalı olacağına inandığınız tüm makaleler, kaynaklar, kitaplar ve öğretim materyallerinin listesi sunulmalıdır.)	1. MODA PAZARLAMA, DR.ŞULE ÇİVİTÇİ, 2004. 2. İnternet kaynakları

HAFTALIK DERS PLANI

(Ders konularının işleneceği haftaları açıklamanız öğrencilerin dersleri takip etmelerini ve hazırlanmalarını kolaylaştıracaktır. Haftalık ders planının derslerin işleniş hızına göre değişiklik gösterebileceği bilgisi de eklenebilir.)

1. 2. ve 3. Hafta	Konu: Moda ve Pazarlamanın Tanımı ve İçeriği Konunun Amaçları: Modanın tanımı, Moda terminolojisi, moda unsurları, modanın özelliği, modayı yönlendiren etkenler, moda döngüsü, pazarlama, pazarlama fonksiyonları, pazarlama karması, moda pazarlama ve çevresi konuları anlatılacaktır. Ders Öncesi Görevler: Ders notlarını okumak. Ders Sırasında Yapılacaklar (Dersin İşleniş): Ders notlarının powerpoint sunu şeklinde öğretilmesi şeklinde verilecektir. Ders Sonrası Görevler: Ders notlarının güncellenmesi
4. 5. ve 6. Hafta	Konu: Moda Pazarlama Araştırması, Planı ve Müşteri Özelliği Konunun Amaçları: Moda pazarlama araştırmasının amacı, moda Pazar araştırmasının süreci, moda pazarlama planlamasının önemi ve yararları, moda pazarlama planlaması, moda müşterileri, moda müşteri davranışları, müşterilerin moda pazarlamaya etkileri konuları anlatılacaktır. Ders Öncesi Görevler: Ders notlarını okumak Ders Sırasında Yapılacaklar: Sanat ve sanat eseri temaları irdelenecektir. Ders Sonrası Görevler: Ders notlarının güncellenmesi
7. Hafta	Konu: Moda Pazarlamada Ürün Oluşturma ve Marka Konunun Amaçları: Moda pazarlamada ürünün önemi ve özellikleri, moda sezonları, moda öngörmenin rolü konularının anlatılması. Ders Öncesi Görevler: Ders notlarının gözden geçirilmesi Ders Sırasında Yapılacaklar: Ders notlarının powerpoint sunu şeklinde öğretilmesi şeklinde verilecektir. Ders Sonrası Görevler: Ders notlarının güncellenmesi
8. Hafta	ARA SINAV (VİZE) HAFTASI: Sınavın Türü veya Türleri: Çoktan Seçmeli Vize Sınavı (%40)
9. ve 10. Hafta	Konu: Moda Pazarlamada Ürün Oluşturma ve Marka Konunun Amaçları: Yaratıcı tasarım oluşturma, moda ürünleri tasarlamada temel işlemler, moda pazarlamada markalaşma konuları ayrıntılı olarak incelenmesi.



	<p>Ders Öncesi Görevler: Ders notlarını okumak Ders Sırasında Yapılacaklar: Ders notlarının powerpoint sunu şeklinde öğretilmesi şeklinde verilecektir. Ders Sonrası Görevler: Ders notlarının güncellenmesi</p>
11. ve 12. Hafta	<p>Konu: Moda Pazarlamada Fiyatlandırma Konunun Amaçları: Moda pazarlamada fiyatlandırmanın önemi, moda ürün hizmetlerin fiyatlandırılması konuları incelenmesi. Ders Öncesi Görevler: Ders notlarını okumak Ders Sırasında Yapılacaklar: Ders notlarının powerpoint sunu şeklinde öğretilmesi şeklinde verilecektir. Ders Sonrası Görevler: Ders notlarının güncellenmesi</p>
13. ve 14. Hafta	<p>Konu: Moda Pazarlamada Dağıtım Kanalları ve Tutundurma Konunun Amaçları: Moda pazarlamada dağıtım kanalları, dağıtım kanal türleri, moda pazarlamada tutundurma, moda pazarlamada tutundurma araçları, moda pazarlamada sunum özelliklerinin ayrıntılı olarak anlatılması. Ders Öncesi Görevler: Ders notlarını okumak Ders Sırasında Yapılacaklar: Ders notlarının powerpoint sunu şeklinde öğretilmesi şeklinde verilecektir. Ders Sonrası Görevler: Ders notlarının güncellenmesi</p>
Final	<p>DÖNEM SONU SINAV (FİNAL) HAFTASI Sınavın Türü veya Türleri: Final Sınavı (%60) Ölçme-Değerlendirme:</p>