

İŞL 432 –Uluslararası Pazarlama
TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Yaz 2012

Dersi veren: Dr. İrem Uz
Email: isl432yaz2012@gmail.com (ödevler ve sorular için),
iuz@etu.edu.tr (diğer konular için)
Ders gün ve saatleri: Salı 16.30-18.30 & Perşembe 14.30-16.30 @ Derslik 110
(Haftada 4 saat formatında)
Ofis saatleri: Perşembe 13.30-14.30 ya da iuz@etu.edu.tr'ye email atarak

Ders kitabı:

Cateora, P. R., Gilly, M. C., & Graham, J. L. (2011). *International marketing* (15. baskı).
NY: McGraw-Hill.

Tavsiye edilen ek kitap:

Kozlu, C. (2011) *Uluslararası pazarlama* (12. Baskı). İstanbul: İş Bankası.
Kavramları pratik bir şekilde Türkiye açısından anlatan önemli bir kaynak.

Dersin içeriği:

Uluslararası pazarlama, kar amacıyla malların ve hizmetlerin oluşturulması, fiyatlandırılması, dağıtımı ve tutundurulması için gerekli faaliyetlerin birden fazla ülkedeki müşterilere yönelik olarak yapılmasıdır. Birden fazla ülke, birden fazla coğrafı, tarihi, siyasi, ekonomik, hukuksal ve kültürel ortam demektir. Derste uluslararası pazarlarda dikkat edilmesi gereken ek çevresel faktörlere göre, bu pazarlara nasıl girebileceğinizi ve pazarlama karmasını nasıl oluşturabileceğinizi öğreneceksiniz. Dersin işlenişi anlatım, tartışma, vaka analizleri vb. yöntemlerden oluşacaktır. Amaç belli başlı uluslararası değişkenlere, özellikle kültürel değişkenlere, farkındalık geliştirip küresel düzeyde düşünme ve iş yapma yetilerinizi arttırmaktır.

Dersin gereklilikleri ve notlandırma:

Sınav. Tek sınav olacak (final). Ders notunuzu %30 etkileyecek. Sorular kitaptaki bölüm sonu sorularına benzer olacak. Kitapta yer almadığı halde derste anlatılanlar (sunumlar, ek bilgiler vs.) sorumluluk dahilindedir. Sınav açık kitap olacak! Telafi sınavı ancak geçerli bir mazeretiniz (doktor raporu gibi) varsa verilecektir ve ek çalışma süresinin sağladığı haksız avantajı etkisiz hale getirmek için kapalı kitap olacaktır.

Vaka analizi liderliği. Notunuzun %10'unu oluşturacak. Dört kişilik gruplar halinde kitabınızın arka eklerinde verilmiş vakalardan birini hazırlayıp sunacaksınız (power point). Arkasından vakayla ilgili tartışmanın liderliğini yapacaksınız. Sunumunuzun kalitesine ve tartışmaya sınıfın katılımını ne kadar sağlayabildiğinize göre not alacaksınız. Tartışmanın sonunda öneriler getirip vakayı sonuçlandırmanız beklenmektedir. Toplam sunum ve tartışma liderliği süreniz 25 dakika. Grup ve vaka seçimlerinizi 14 Mayıs saat 17'ye kadar yazılı olarak isl432yaz2012@gmail.com'a bildirmekle yükümlüsünüz (subject line: vaka takımı). Bir vakayı birden fazla grubun talep etmesi durumunda, vaka, tercihini ilk bildiren gruba

verilecektir. 14 Mayıs'a kadar grup ve vaka seçimlerini bildirmemiş olanlara kalan vakalar arasından rastgele dağıtım yapılacaktır. İlk vaka analizi liderliği 24 Mayıs'ta başlayacaktır.

Ülke analizi. Rapor ve sunum hazırlayacaksınız. Ders notunuzun %10'u rapordan, %10'u sunumdan gelecek. İki kişilik gruplar oluşturup, aşağıdaki ülkelerden biri ya da sizin seçtiğiniz başka bir ülke üzerine araştırma yapıp sınıfa sunacaksınız (power point). Sunum ve arkasından onu izleyen tartışma için 15 dakika süreniz olacak. Ülkeyle ilgili çift satır aralıklı 6 sayfa rapor hazırlayacaksınız (kapak, referanslar, tablo vb. ekler hariç). Tüm grupların rapor teslim tarihi 31 Mayıs. Kısa demografik ve ekonomik bilgilerden sonra ana olarak kültür (din, dil, grup davranışları, Hofstede'nin endekslerindeki konum, yolsuzluk endekslerindeki konum, ilginç bulduğunuz adetler [Örneğin İspanya'da akşam yemekleri en erken 9'da başlar, Şili'de sol elle şarap ikram edilmez ve Suudi Arabistan'da sol elle tokalaşılmaz çünkü sol el pis kabul edilir] vb.) ve bunun iş adetlerine yansımalarına (Örnek: Fransa'da sabah toplantıları tercih edilmez, Japonya'da pazarlıklarda grup kararı önemlidir, Almanlarla her karşılaşmanızda el sıkışmanız gerek vb.) anlatmanız beklenmektedir. Ayrıca kitabınızın arkasındaki "Part VI: Guideline for a Cultural Analysis"den de faydalanabilirsiniz. Başlangıç olarak <http://www.worldvaluessurvey.org/>, <http://www.cyborlink.com/> gibi sitelere göz atabilirsiniz. Analizinizin en son kısmında, seçtiğiniz ülkede tüketicilere (B2C) pazarlanabilecek 3 tepe ürünü sebepleriyle beraber anlatmanız gerekmektedir. Uluslararası ticaret hacmi/potansiyeli ve/veya Türkiye açısından dikkat çekici olabilecek ülkelere örnekler: Japonya, Güney Kore, Çin, Malezya, Hindistan, Brezilya, Meksika, Arjantin, Polonya, Slovakya, Rusya, Güney Afrika Cumhuriyeti, Nijerya, Almanya, Fransa, İngiltere, A.B.D., Suudi Arabistan, İran, Mısır, İspanya, İtalya, Özbekistan, Azerbaycan, İsrail vb. Grup ve ülke seçimlerinizi 7 Mayıs saat 17'ye kadar yazılı olarak isl432yaz2012@gmail.com'a bildirmekle yükümlüsünüz (subject line: ülke takımı). Bir ülkeyi birden fazla grubun talep etmesi durumunda, o ülke, tercihini ilk bildiren gruba verilecektir. 7 Mayıs'a kadar grup ve ülke seçimlerini bildirmemiş olanlara kalan ülkeler arasından rastgele dağıtım yapılacaktır. İlk sunum 29 Mayıs'tadır. Vaka analizi gruplarında ve ülke analizi gruplarında farklı takım arkadaşları seçmeniz gerekmektedir.

Uluslararası pazarlama projesi. Rapor ve sunum hazırlayacaksınız. Ders notunuzun %15'i rapordan, %15'i sunumdan gelecek. Dört – beş kişilik takımlar oluşturacaksınız. Sunum ve arkasından onu izleyen tartışma için 25 dakika süreniz olacak. Çift satır aralıklı 12 sayfa rapor hazırlayacaksınız (kapak, referanslar, tablo vb. ekler hariç). Bu projede takım arkadaşlarınız, vaka analizi ve/veya ülke analizindeki kişilerle aynı olabilir. Ülke analizi raporu için seçtiğiniz ülkelerden birinde pazar analizi ve pazarlama planı yapacaksınız. Takımınızın tercih ettiği ülkeyi bana onaylatmanız lazım çünkü bir ülke birden fazla takım tarafından seçilemez. Kitabınızın arka eklerinde böyle bir raporda neler olması gerektiği anlatılıyor (Part VI: Guideline for an Economic Analysis, Guideline for a Market Audit and Competitive Analysis & Guideline for a Preliminary Marketing Plan). Sizlere 2 Haziran'da içinden seçmeniz için bir ürün listesi göndereceğim. Tek bir liste vererek projeler arasında bağlantıyı kolaylaştırmayı umuyorum. Dolayısıyla vereceğim ürün listesi, ülke analizi raporlarında takımların tavsiye ettiği ürünlerden farklı olabilir. Takım ve ülke seçimlerinizi 21 Mayıs saat 17'ye kadar yazılı olarak isl432yaz2012@gmail.com'a bildirmekle yükümlüsünüz (subject line: uluslararası pazarlama takımı). Bir ülkeyi birden fazla takımın talep etmesi durumunda, o ülke, tercihini ilk bildiren gruba verilecektir. 21 Mayıs'a kadar takım ve ülke seçimlerini bildirmemiş olanlara kalan ülkeler arasından rastgele dağıtım yapılacaktır ve projeden tek başlarına sorumlu olacaklardır. Tüm grupların rapor teslim tarihi 2 Temmuz. Sunumlara hazırlanabilmeniz için 5 Temmuz'da ders yapılmayacaktır. İlk sunum 10 Temmuz'da.

Uluslararası pazarlama haberleri. Notunuzu %10 etkileyecek. Popüler bir iş dergisinden uluslararası pazarlamayla ilgili güncel ve ilginç haber bulup sınıfla paylaşmanız bekleniyor (Türkçe kaynaklar: Pazarlama Dünyası, Ticaret odaları yayınları, DTM Dış Ticaret Dergisi, Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi, Capital vb.; İngilizce kaynaklar: Wall Street Journal, Forbes, Business Week, Fortune, Business Horizons, Journal of Marketing, Advertising Age International, Journal of Retailing vb.). Getirdiğiniz haber o gün işlenen konuyla yakından alakalı olmalı. Dersler uluslararası haberlerle başlayacak. Her sunum ve onu izleyen tartışma toplam 5 dakika sürecek. O gün sunumlardan sorumlu olanlar sınıfla tartışma için dörder – beşer soru hazırlayacak. Haberin bulunduğu kaynağın kendisi, veya haberin bulunduğu sayfaların fotokopisi ya da yazıcı çıktısı ders sonunda bana teslim edilecektir. Haber getirme sırası soyismin ilk harfine göre ders planında belirtilmiştir. İlk haber sunumu 15 Mayıs'ta başlayacak. Herkes kendi gününü takip etmekle yükümlüdür. Ek bir hatırlatma yapılmayacaktır.

Ders politikası:

Akademik dürüstlük dersi geçebilmek için ön şarttır. Herhangi bir şekilde akademik dürüstlükten uzak davranışlar (kopya çekmek, çalıntı yapmak, kaynak belirtmemek vb.) dersten kalmayla sonuçlanacaktır. Derse katılım, notunuzu direk etkilemeyecektir; ancak tecrübelerime göre derse katılım ders konularına hakimiyeti, ödevlerin, sunumların zamanında teslimini ve dolayısıyla dönem sonu notunu büyük oranda etkilemektedir. Derse geç kalan lütfen sınıfa girmesin. Geç teslim edilen ödevler, gününde yapılmayan sunumlar kabul edilmeyecektir. Takım çalışmalarınızdaki katkınız, grup arkadaşlarınız tarafından notlanacaktır. Örneğin uluslararası pazarlama projeniz 90 aldıysa, sizin katkınız arkadaşlarınız tarafından ortalama 80 olarak belirtilmişse, sizin uluslararası pazarlama projesinden notunuz 72 olacaktır. Derste telefonlarınızı lütfen kapalı tutunuz. Ben size yardım etmek için buradayım. Aklınıza takılan herhangi birşey olduğunda sormaktan çekinmeyin.

Önemli veri kaynakları:

http://europa.eu/index_en.htm

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

<http://www.euromonitor.com>

<http://www.oecd.org>

<http://www.unesco.org>

http://www.census.gov/population/international/links/stat_int.html

<http://www.worldbank.org>

http://www.buyusainfo.net/adsearch.cfm?search_type=int&loadnav=no

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>

<http://www.isr.umich.edu/home/about/>

<http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage.html>

<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

<http://www.worldvaluessurvey.org/>

Ders planı:

Tarih	Bölümler	Konu	Soyada göre haber bulma sırası
03/05	Giriş	Dersin tanıtımı	
Uluslararası Pazarlarda Çevresel Faktörler			
07/05	Ülke analizi: Grup ve ülke seçimlerinizi 17.00'a kadar isl432yaz2012@gmail.com'a gönderin!		
08/05	Chapter 1-2	Uluslararası pazarlamada fırsatlar ve zorluklar Coğrafi, tarihi, siyasi, hukuksal ve kültürel ortam	
	Chapter 3, 4 ve 5		
10/05	Chapter 3, 4 ve 5 Chapter 3, 4 ve 5		
14/05	Vaka analizi liderliği: Grup ve vaka seçimlerinizi 17.00'a kadar isl432yaz2012@gmail.com'a gönderin!		
15/05	Çeşitli makaleler	Kültürel değerler, normlar ve düşünme biçimleri -Bireycilik- Kollektivizm, Holistik-Analitik düşünme biçimleri, motivasyon, kültürel sıkılık- gevşeklik, kültürler arası çatışma vb.	A
17/05	(email ile gönderilecek)		B
21/05	Proje: Takım ve ülke seçimlerinizi 17.00'a kadar isl432yaz2012@gmail.com'a gönderin!		
22/05	Chapter 19	Uygulamalar, Case 4-5	C
	Video	Uygulamalar, Vaka: Uluslararası müzakereler	
24/05	Chapter 9	Global pazarlarda ekonomik ortam ve ticaret blokları	Ç-F
	Vaka analizleri		
29/05	Ülke analizleri	Global pazarlarda ekonomik ortam ve ticaret blokları devam...	G-İ
	Chapter 10		
Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri			
31/05	Chapter 11, 6, 7 ve 8	Uluslararası pazarlara giriş ve pazarlama araştırması	K-L
	Vaka analizleri		
31/05	Ülke raporunuzu 17.00'a kadar isl432yaz2012@gmail.com'a gönderin!		

05/06	Ülke analizleri Chapter 11, 6, 7 ve 8	Uluslararası pazarlara giriş ve pazarlama araştırması devam...	M-N
07/06	Chapter 11, 6, 7 ve 8 Vaka analizleri		O
Uluslararası Pazarlar için Pazarlama Karması			
12/06	Ülke analizleri Chapter 12	Mal ve hizmetler - B2C Mal ve hizmetler - B2B	Ö
14/06	Chapter 13 Vaka analizleri		P-S
19/06	Ülke analizleri Chapter 14 & 15	Dağıtım ve lojistik Tutundurma	Ş-T
21/06	Chapter 16 & 17 Vaka analizleri		U-Ü
26/06	Ülke analizleri Chapter 16 & 17	Tutundurma devam... Fiyatlandırma	V
28/06	Chapter 18 Vaka analizleri		Y-Z
02/07	<i>Uluslararası pazarlama projesi raporunuzu 17.00'a kadar isl432yaz2012@gmail.com'a gönderin!</i>		
03/07	Ülke analizleri Ülke analizleri		
Uluslararası Pazarlama Projeleri			
10/07	Proje sunumları		
12/07	Proje sunumları		
17/07	Proje sunumları Dersin genel özeti		
<i>Okulun belirleyeceği tarihte ve yerde final</i>			