

İŞL 432 –Uluslararası Pazarlama
TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Yaz 2013

Dersi veren: Dr. İrem Uz
Email: isl432tobb@gmail.com (ödevler ve sorular için),
iuz@etu.edu.tr (diğer konular için)
Ders gün ve saatleri: Pazartesi 10.30-12.30 & Salı 13.30-15.30 @ Derslik 211
(Haftada 4 saat formatında)

Ders kitabı:

Cateora, P. R., Gilly, M. C., & Graham, J. L. (2011-2012). *International marketing* (12-15. baskılardan). 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, dağıtımını ve tutundurulması için gerekli faaliyetlerin birden fazla ülkedeki müşterilere yönelik olarak yapılmasıdır. Birden fazla ülke, birden fazla coğrafî, 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:

Akademik dürüstlük.

Akademik dürüstlük dersi geçebilmek için ön şarttır. Bu dersi alan tüm öğrencilerin <http://iuz.etu.edu.tr/courses/PolicyonAcademicDishonesty.pdf> adresindeki belgeyi okuyup intihal nedir konulu bir paragraf yazı yazması, “intihal nedir anladım ve intihal yapmayacağım” diye emailini sonlandırarak 21 Mayıs 2013’e kadar isl432tobb@gmail.com adresine göndermesi gerekmektedir. Bu yazıyı yazdıktan sonra aşağıda belirtilen ders gereklilikleri değerlendirilmeye alınacaktır. Yazıyı yazıp göndermeyenler diğer alanlardan not alamayacaklardır.

Bireysel yapılacak kısımlar.

Ülke analizi. Rapor ve sunum hazırlayacaksınız. Ders notunuzun %25’i rapordan, %15’i sunumdan gelecek. Rapor teslim tarihi **3 Haziran** (isl432tobb@gmail.com’a email attachment olarak word dosyası) Aşağıdaki ülkelerden biri ya da sizin seçtiğiniz başka bir ülke üzerine araştırma yapıp sınıfa sunacaksınız (power point). Sunum ve soru-cevap için 25 dakika süreniz olacak. Ülkeyle ilgili çift satır aralıklı 10 sayfa rapor hazırlayacaksınız (kapak,

referanslar, tablo vb. ekler hariç). Herkesin rapor teslim tarihi 3 Haziran. Çok kısa (1.5-2 sayfa) demografik ve ekonomik bilgilerden sonra asıl ülke ve iş kültürünü anlatmanız beklenmekte (din, 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 yansımaları [Örnek: Fransa'da sabah toplantıları tercih edilmez, Japonya'da pazarlıklarda grup kararı önemlidir, Almanlarla her karşılaşmanızda el sıkışmanız gerek vb.]. Şu siteden yararlanmanız ve oradaki "culture" bağlantısı altında ülkeler bazında anlatılanların özetini çıkartmanız gerekmektedir:
<http://globaledge.msu.edu/global-insights/by/country>

Örneğin İspanya için şu bağlantı var <http://globaledge.msu.edu/countries/spain/culture>
Diğer ülkeler için de benzer bağlantılara <http://globaledge.msu.edu/global-insights/by/country> linkinden ulaşabilirsiniz. Analizinizin en son kısmında, seçtiğiniz ülkede son tüketicilere (B2C) pazarlanabilecek 3 tepe ürünü sebepleriyle beraber anlatmanız gerekmektedir.

Ödeviniz ana başlıkları şu şekilde olacak:

1. Hakkında (1.5-2 sayfa)
 - a. Demografi
 - b. Çok kısa tarihçe ve yönetim biçimi
 - c. Ekonomi
2. Endekslerdeki konum (yarım sayfa)
 - a. Hofstede endekslerindeki konum
(<http://www.geerthofstede.com/media/651/6%20dimensions%20for%20w>
ebsite.xls)
 - b. Yolsuzluk endeksindeki konum
(<http://www.transparency.org/cpi2012/results>)
3. İş kültürü ve etiket (7-8 sayfa- <http://globaledge.msu.edu/global-insights/by/country> adresinden özet)
 - a. Toplantılar
 - b. İş kıyafeti
 - c. Konuşmalar
 - d. Ad mı ünvan mı?
 - e. Hediye verme
 - f. Müzakereler
 - g. Eğlence
 - h. Kamusal alanda davranışlar
4. Türkiye'nin pazarlayabileceği 3 tepe ürün/servis ve gerekçesi (yarım sayfa [lütfen zeytin yağı ve fındık dışında fikirlerle gelin])
5. Ticaret yapmak için faydalanılabilecek ek kaynaklara linkler (yarım sayfa)
6. Kaynakça

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. Ülke seçimlerinizi 21 Mayıs saat 17'ye kadar yazılı olarak isl432tobb@gmail.com'a bildirin (subject line: ülke seçimi). Bir ülkeyi birden fazla kişinin talep etmesi durumunda, o ülke, tercihini ilk bildiren kişiye verilecektir. 21 Mayıs'a kadar ülke seçimlerini bildirmemiş olanlara kalan ülkeler arasından rastgele dağıtım yapılacaktır. İlk sunum 3 Haziran'dadır.

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 size gönderilen emailda belirtilecektir. İlk haber sunumu 20 Mayıs'ta başlayacak. Herkes kendi gününü takip etmekle yükümlüdür. Ek bir hatırlatma yapılmayacaktır.

Takım halinde yapılacak kısımlar.

Uluslararası pazarlama projesi. Sunum hazırlayacaksınız. Ders notunuzun %30'unu etkileyecek. Dört – beş kişilik takımlar oluşturacaksınız. Sunum ve arkasından onu izleyen tartışma için 45 dakika süreniz olacak. 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 10 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 28 Mayıs saat 17'ye kadar yazılı olarak isl432tobb@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. 28 Mayıs'a kadar takım ve ülke seçimlerini bildirmemiş olanlara kalan ülkeler arasından rastgele dağıtım yapılacaktır ve projeden tek başlarına sorumlu olacaklardır. Sunumlara hazırlanabilmeniz için 5 Temmuz'da ders yapılmayacaktır. İlk sunum 10 Temmuz'da.

Vaka analizi liderliği. Notunuzun %20'sini oluşturacak. Üç 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 20 dakika. Grup ve vaka seçimlerinizi 21 Mayıs'a kadar yazılı olarak isl432tobb@gmail.com'a bildirmekle yükümlüsünüz (subject line: vaka takımı). Bir vakayı birden fazla grubun talep etmesi durumunda, vaka, tercihini ilk bildiren gruba verilecektir. 21 Mayıs'a kadar grup ve vaka seçimlerini bildirmemiş olanlara kalan vakalar arasından rastgele dağıtım yapılacaktır. İlk vaka analizi liderliği 27 Mayıs'ta başlayacaktır.

Ders politikası:

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. Dersten erken çıkmamız gerekiyorsa lütfen önceden haber veriniz. 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://globaledge.msu.edu/>

<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	Konu	Bölüm
Hafta 1	Tanıtım Uluslararası pazarlamada fırsatlar ve zorluklar	1 & 2
Hafta 2	Coğrafi, tarihi, siyasi, hukuksal ve kültürel ortam	3, 4 & 5
Hafta 3	Kültürel değerler, normlar ve düşünme biçimleri	Makaleler
20 Mayıs	<i>İntihal özetinizi isl432tobb@gmail.com'a gönderin</i>	
21 Mayıs	<i>Ülke seçiminizi isl432tobb@gmail.com'a gönderin</i>	
22 Mayıs	<i>Grup ve vaka seçimlerinizi isl432tobb@gmail.com'a gönderin</i>	
Hafta 4	Uluslararası müzakereler Global ekonomi ve ticaret blokları	19 9
28 Mayıs	<i>Proje: Takım ve ülke seçimlerinizi gönderin</i>	
3 Haziran	<i>Ülke analizi raporunuzu isl432tobb@gmail.com'a gönderin</i>	
Hafta 5	Global ekonomi ve ticaret blokları devam...	10 & 11
Hafta 6	Uluslararası pazarlara giriş ve pazarlama arşt.	6, 7 & 8
Hafta 7	Mal ve hizmetler - B2C & B2B	12, 13
Hafta 8	Dağıtım ve lojistik	14, 15, 16
Hafta 9	Tutundurma ve fiyatlandırma	17 & 18
Hafta 10	Sunumlar	
Hafta 11	Sunumlar	