



**AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ**  
**UYGULAMALI BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
**PAZARLAMA BÖLÜMÜ**

<b>Dersin Adı</b>	Değer Zinciri Yönetimi
<b>Dersin Kodu</b>	PAZ 365
<b>Öğretim Dili</b>	Türkçe

<b>Dersin Verildiği Düzey</b>	<b>Lisans</b>	×
	<b>Yüksek Lisans</b>	
	<b>Doktora</b>	

<b>Dersin Verildiği Dönem</b>	<b>Güz</b>	×	<b>Bahar</b>	
<b>Dersin Türü</b>	<b>Zorunlu</b>	×	<b>Seçmeli</b>	

<b>Toplam Saat</b>				
<b>Krediler</b>	<b>Ulusal</b>	2	<b>AKTS</b>	3

<b>Dersin Amacı</b>	<p>Bu derste, bir işletmenin faaliyetlerinin müşteri değeri yaratımındaki katkısı incelenecek ve değer zinciri analizi ile şirketlerin rekabet avantajlarının kaynaklarını nasıl belirleyebileceği tartışılacaktır. Bu amaçla, değer zinciri, makro ve mikro düzeyde ele alınacaktır. Makro düzeyde işletmelerin faaliyet gösterdiği endüstri çerçevesinin değer yaratmadaki önemi vurgulanacak; sonrasında, mikro düzeyde ise işletmelerin kendi içindeki süreçlerinin değer üzerindeki etkisi tartışılacaktır.</p>
---------------------	--

<b>Dersin Özet İçeriği</b>	<p>Değer nedir?; Müşteri değeri nedir?; Müşteri odaklı pazarlama stratejisi; Müşteri ilişkileri yönetimi; Değer zinciri yönetimi; Endüstriyel değer zinciri analizi; İşletmeler için değer zinciri analizi;</p>
----------------------------	---

<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>	<b>1</b>	Müşteri değerinin ne olduğu ve nasıl yaratılacağını öğrenmek
	<b>2</b>	Müşteri odaklı pazarlama stratejisinin uygulanması hakkında bilgi sahibi olmak
	<b>3</b>	Müşteri ilişkilerinin yönetimini öğrenmek
	<b>4</b>	Belirli bir endüstrinin değer zinciri analizini gerçekleştirebilmek
	<b>5</b>	İşletmeler için değer zincirinin analizini sağlamak

\*Amaç, özet ve öğrenme çıktıları 9 punto olsun, lütfen ifadeler özgün olsun