

İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi Bilgi ve Belge Bölümü
Güz 2025-2026

Ders Saatleri: Perşembe, 10:00-12:50
Dr. Öğr. Üyesi Berrin BALKAŞ YILMAZ
Eposta: bbyilmaz@29mayis.edu.tr
Öğrenci Görüşme Saati: Salı, 11-13

Dersin Amacı ve Tanımı

Pazarlama biliminin kavram ve özellikleri ile pazarlama karmasını açıklamak ve kütüphanecilik alanında pazarlama ilkelerinin uygulanışı konusuna yönelik bakış açıları geliştirmektir. Derste pazarlama kavram ve tanımları, pazarlama stratejisi, pazarlama yönetimi, pazarlama karması, mamul (ürün), dağıtım, fiyat, pazarlama iletişimi, pazar araştırması, pazarlama araştırması, hizmet kavramı, tanımı ve özellikleri, kütüphaneler için pazarlama çalışmaları, kütüphane hizmetleri pazarlaması, bilgi pazarlaması, kullanıcı grupları ve hedef pazar seçimi, kütüphanelerde pazarlama araştırması konuları işlenmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

Çıktılar

- **Çıktı 1:** Pazar ve pazarlama ile ilgili kavramlar ve bunların ekonomideki yerlerini öğrenir.
- **Çıktı 2:** Bu kavramların hizmet sektörüne nasıl uyarlanacağını öğrenir.
- **Çıktı 3:** Kütüphaneler için halkla ilişkiler yöntemlerini öğrenir.
- **Çıktı 4:** Kütüphanelerde bilgi hizmetlerinin pazarlama yöntemlerini öğrenir.

Dersin Ölçme-Değerlendirmesi ve Gereklilikleri

- A. Arasınay (40 puan): (%40)
- B. Final Sınavı (60 puan): (%60)

Harf Notu Değerlendirmesi 100 Puan Üzerindedir.

Ders Politikaları**İntihal:**

Bir kişinin ödevlerinde ve ders için hazırlanan herhangi bir çalışmasında başka kişilerin ifade, buluş veya düşüncelerini kaynak göstermeksizin kendisine aitmiş gibi kullanması intihaldir. İntihal bir tür sahtekârlık ve hırsızlıktır.

Alıntı ifadeler ve fikirler için kaynak göstermemek ya da ödünç alınan ifadeleri tırnak içinde yazmamak ve kaynak göstermemek intihal sayılır. İntihal bilinçli olarak veya kaza eseri oluşabilir. Öğrenciler teslim ettikleri yazı ve sunumlarında intihal yapmadıklarını beyan eder. Aksi durumlar ortaya çıktığı takdir, öğrenci dersten kalacak ve Üniversite tarafından bu konuda disiplin soruşturması yapılacaktır.

Bu kapsamda, dersin herhangi bir gerekliliğinde yapay zekâ uygulamaları da intihal kapsamında değerlendirilecektir. Makalelerin ya da kitapların çevrimiçi ortamda bulunabilecek özet, yorum; ya da çeşitli uygulamalar vasıtasıyla oluşturulacak özetlerini kullanmak intihal kapsamında değerlendirilir.

Derse Katılım ve Yoklama:

Ders katılım zorunludur. Teorik derslerin en az %70'ine uygulamaların en az %80'ine devam etmeyen öğrenci o dersin yarıyıl sonu sınavına giremez. Ders katılımı, derse gelip gitmeyi değil, ders boyunca sınıfta kalmayı gerektirir. Sınıf yoklaması dersin sonunda alınır.

Aşağıda belirtilen okuma listesindeki kitap-makale ve kitap bölümlerini üniversite kütüphanesinden erişmek mümkündür. Dönem başında okumalar öğrencilerle dijital ortamda paylaşılır. Bu dosyalarda eksik olması, okumanın iptal olduğu manasına gelmez. Bu izlencede bulunan tüm materyale, öğrencinin ulaşması, ulaşamadığı takdirde dersin haftası geçmeden öğretim üyesine bildirmesi gerekmektedir.

Ders için gerekli iletişim ve haftalık kaynaklar dersin Teams grubu üzerinden paylaşılacaktır.
Gruba kaydolmak için Öğretim Üyesine bilgi veriniz.

Hafta 1 (25/9/2025): Pazarlamaya giriş (Pazar ve pazarlama kavramları)
Hafta 2 (2/10/2025): Pazarlamanın tarihçesi
Hafta 3 (9/10/2025): Pazar ve pazarlama araştırmaları, Pazar bölümlendirme
Hafta 4 (16/10/2025): Pazarlama karması
Hafta 5 (23/10/2025): <i>Hizmet pazarlaması</i>
Hafta 6 (30/10/2025): Kütüphanelerde Pazarlama
Hafta 7 (6/11/2025): Kütüphane türlerine göre pazarlama (Milli kütüphane, okul kütüphanesi üniversite kütüphanesi, halk kütüphanesi vb.)
Hafta 8 (10-14/11/2025): Arasınnav Haftası
Hafta 9 (20/11/2025): Kütüphane hizmetleri ve tanıtım özellikleri
Hafta 10 (27/11/2025): Bilgi merkezlerinin tanıtımı ve halkla ilişkiler uygulamaları
Hafta 11 (4/12/2025): Pazarlama yöntemleri (elektronik yollar, yüzyüze satış, telefonla satış ve pazarlama)
Hafta 12 (11/12/2025): Bilgi pazarında kütüphane ve bilgi pazarlaması
Hafta 13 (18/12/2025): Bilgi pazarı stratejileri
Hafta 14 (25/12/2025): Dijital çağın Pazar ve pazarlama özellikleri
Hafta 15: (01/01/2026): Resmi tatil

Dersin kaynakları

Konya, Ü. (1998). Kütüphane hizmetlerinin pazarlanması. **Kütüphanecilik Dergisi: Belge Bilgi Kütüphane Araştırmaları**, 4, 71-90.

Cemalcılar, İlhan, (1978). Hizmet Pazarlaması. **Pazarlama Dergisi**, Haziran, 4 (2) 2-7

Ergen, Bülent, (2000). Değişen Danışma Hizmeti ve Danışma Kütüphanecisinin Rolü, **Kütüphanecilik Dergisi: Belge Bilgi Kütüphane Araştırmaları**, No: 6.

Cribb, Gülçin (1980). Kütüphaneler ve Pazarlama, **Türk Kütüphaneciler Derneği Bülteni**, C. 29, No: 3.