



## به نام ایزدوانا

### (کاربرگ طرح درس)

تاریخ به روز رسانی:

دانشکده اقتصاد، مدیریت و علوم اداری

نیمسال دوم سال تحصیلی ۹۷-۹۸

نام درس	فارسی: سمینار در مسایل بازاریابی لاتین: Seminar on Marketing Problems	تعداد واحد: ۳ واحد نظری پیش نیازها و هم نیازها: -----	مقطع: کارشناسی □ کارشناسی ارشد □ دکتری □
مدرس: دکتر عظیم زارعی	شماره تلفن اتاق: ۳۱۵۳۳۵۹۷		
A_zarei@semnan.ac.ir	پست الکترونیکی: منزلگاه اینترنتی:		
برنامه تدریس در هفته و شماره کلاس:			
اهداف درس: آشنایی دانشجویان با روش های پژوهش و تحقیقات در رابطه با مباحث مدیریت بازاریابی و بازاریابی بین الملل			
امکانات آموزشی مورد نیاز: کلاس / ویدئو پروژکتور			
نحوه ارزشیابی	فعالیت های کلاسی و آموزشی	ارزشیابی مستمر (کوئیز)	امتحان میان ترم
درصد نمره	امتحان پایان ترم		
منابع و مآخذ درس	مدیریت بازاریابی کانلر و کلر، ترجمه مهدی امیرجعفری، نشر نص		

### بودجه بندی درس

شماره هفته آموزشی	مبحث	توضیحات
۱	آشنایی با دانشجویان و توضیح هدف های درس	
۲	بررسی مقالات ابعاد گوناگون بازاریابی	
۳	بررسی مقالات محیط شناسی در بازاریابی	
۴	بررسی مقالات آمیخته بازاریابی تصمیم گیری خرید مصرف کننده	
۵	بررسی مقالات تقسیم بازار و تعیین بازارهدف	
۶	بررسی مقالات موضع یابی	
۷	بررسی مقالات خلق ارزش ویژه نام های تجاری	
۸	بررسی مقالات استراتژی ها و برنامه های قیمت گذاری	
۹	بررسی مقالات سیستم و مدیریت توزیع	
۱۰	بررسی مقالات: تبلیغات، ترویج فروش، رویدادها و تجربه ها و روابط عمومی	
۱۱	بررسی مقالات بازارهای مستقیم و تعاملی، بازارهای دهان به دهان و فروش شخصی	
۱۲	بررسی مقالات آمیخته بازاریابی خدمات	
۱۳	بررسی مقالات مدیریت آمیخته محصول	
۱۴	بررسی مقالات روشهای پیش بینی فروش	
۱۵	بررسی مقالات مدیریت ارتباطات بازاریابی یک پارچه	
۱۶	رفع اشکال و پاسخ به سوالات دانشجویان و بررسی پروژه دانشجویان	