|  |
| --- |
| ISPARTA UYGULAMALI BİLİMLER ÜNİVERSİTESİ |
| ISPARTA MESLEK YÜKSEKOKULU |
| PAZARLAMAPROGRAMI DERS İÇERİKLERİ |
| **I. Yarıyıl DERSLERİ** |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  HIT-103 |  DAVRANIŞ BİLİMLERİ |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 4 | Zorunlu |
|  Algılama, atfetme, öğrenme, kişilik, güdüleme, iş tatmini, tutumlar, gruplar ve liderlik  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  ISY-103 |  GENEL HUKUK BİLGİSİ |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | Zorunlu |
|   Hukuk kurallarının özellikleri ve diğer sosyal düzen kurallardan ayırımı; çağdaş hukuk sistemleri; hukukta derleme hareketi ve Türk Hukukunun derlenmesi; yaptırım ve çeşitleri; kamu hukuku, özel hukuk, karma hukuk dalları ve alt ayrımları; Türk pozitif hukuku ve sorunları; hukukun çeşitli açılardan uygulanması; hak; hak sahipliği ve ehliyet kavramları; sorumluluk ve sorumluluğun işletilmesi    |
|  **Ders Kodu** | **Ders Adı** | **Teorik** | **Pratik** | **Uyg.** | **Saat** | **Ulusal Kredi** | **AKTS** | **TÜRÜ** |
|  LOJ-103 | GENEL EKONOMİ |  3 | 0 |  0 |  3 |  3 |  4 | **Zorunlu** |
|

|  |
| --- |
| Temel ekonomik kavramlar, kıtlık sorunu ve çözümü, Piyasa dengesi (Arz, talep ve fiyat, dengeye müdahale), Tüketici dengesi, Üretim Teorisi, Üretim maliyetleri,  |
| Piyasalar(Tam rekabet,aksak rekabet piyasaları,faktör piyasaları)Milli gelir analizi (MG hesaplanması, temel kavramlar,denge analizi), Uluslar arası para sistemi,Tüketim harcamaları, tasarruf ve yatırım harcamaları, para, tanım, fonksiyonları, sistem çeşitleri, enflasyon, işsizlik, ödemeler dengesi, döviz kurları, ekonomik istikrar ve büyüme |  |

 |
|  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ 101 | PAZARLAMA İLKELERİ |  4 | 0 | 0 | 4 | 4 | 5 | Zorunlu |
|   Pazarlama kavramının tanımı, pazarlama faaliyetlerinin etkilendiği çevresel şartların incelenmesi, pazarlama sürecinin elemanları olan pazarlama karmasının anlatılması, pazarlama fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkeler, Pazarlama bilgisinin yönetimi, Tüketici pazarları ve tüketici satın alma davranışı, Müşteri değeri, Pazar bölümlendirme ve hedef Pazar seçimi, Farklılaştırma ve konumlandırma, Yeni ürün geliştirme, Ürünün hayat seyri stratejileri  |

|  |
| --- |
|  |
|  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-103 |  İŞLETME YÖNETİMİ I |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 4 | Zorunlu |
|   Temel işletme kavramları ile birlikte işletme çeşitlerini sınıflandırır, Kuruluş çalışmalarını kavramak ve işletme büyüklüklerini ayırt eder. İşletmenin hayatını devam ettirebilmesi için yönetici ve lider kavramlarını ayırt ederek işletme içindeki pozisyonlarını kavrar  İşletmenin yönetim fonksiyonları içinde üretim, pazarlama ve satış süreçlerini tanıyarak; planlama, örgütleme, yürütme, koordinasyon ve denetim aşamaları hakkında genel bilgi sağlar. |
|  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-107 |  GENEL VE TİCARİ MATEMATİK |  4 | 0 | 0 | 4 | 4 | 4 | Zorunlu |
| Matematiğin temel kavramları, sayılar, Ticari matematik, kesirler, oran ve orantı, faiz ve iskonto, yatırım değerlendirme, kâr hesapları |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  ATA-160 |  ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ I |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  | Osmanlının çöküş sebeplerine genel bir bakış, Türkiye Cumhuriyeti?nin kuruluşuna giden yol, Osmanlı?nın son dönemindeki fikir akımları, Mondros mütarekesi sonrasında ülkenin karşı karşıya kaldığı durum ve Atatürk?ün Samsun yolculuğu, Milli Mücadelenin ilk adımı, Milli güçler ve Misak-ı Milli, TBMM?nin kurulması, savaşın idaresini ele alması ve Batı Cephesindeki savaşlar, Büyük Taarruz ve zafer. |

 |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  ING-101 |  İNGİLİZCE I |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|  Kişileri tanıtabilmek -Ülke ve Ulusları telafuz edebilmek -Rakamları anlayıp telafuz edebilme -Meslekler hakkında konuşmak ve kişisel bilgileri öğrenip anlatabilmek -Kişilerden bilgileri tekrar etmesini istemek, nesneleri tanımlayabilmek için sıfatları kullanabilmek -Sahip olunan nesnelerden, aile üyelerinden, zaman ve fiyatlardan bahsedebilmek. Boş zaman aktivitelerinden ve ne zaman yapıldıklarından bahsedebilmek. -Konser, sergi vb. etkinlikler hakkında bulunan ilanlardan önemli bilgiler bulmak. -Nesnelerin odada yer yön bakımından ilişkilendirilmesi ve günlük rutinleri tanımlama. -Önemli günler, haftalar ve aylarda kullanılan kalıpları kullanabilmek. -Öneri, teklif yapmak ve bunlara karşılık vermek, yiyecek, içecek isimlerini kullanabilmek ve anlamak. -Tanınmayan kişiler hakkında soru sorma ve cevap verebilme, diğer insanların boş zaman aktiviteleri ve rutinleri hakkında yorum yapabilme. -Yerleşim yerlerini ve tanıdık mekanları tanımlayabilme, kişilerin yaşadıkları yerler hakkında soru sorabilme. -Geçmişte gerçekleşen olaylar hakkında konuşabilmek, yılları telafuz edip anlayabilmek, kişiler hakkında haberlere karşılık verip karşılıklı soru sorup cevap verme.  |
|  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  TUR-170 |  TÜRK DİLİ I |  2 |  0 |  0 |  2 |  2 |  2 | Zorunlu |
|  Dil nedir? Dillerin Doğuşu, Dil düşünce bağlantısı, Dil Kültür Bağlantısı, Dil Toplum Bağlantısı, Dünya Dilleri ve Türkçe, Türk Dilinin Tarihçesi, Ses Bilgisi, Türkçe Kelimelerin Ses Özellikleri, Vurgu, Heceler, Yapı Bilgisi. Yapım EKleri, Çekim Ekleri, Yazım Kuralları

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

 |

|  |
| --- |
| SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ |
| ISPARTA MESLEK YÜKSEKOKULU |
| PAZARLAMA PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ |
| **II. Yarıyıl DERSLERİ** |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  DIT-104 |  MAKRO EKONOMİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 4 | Zorunlu |
|  Makro ekonominin tanımı ve kapsamı. Milli gelirin ölçülmesi. İstihdam ve işsizlik. Milli gelir denge düzeyinin belirlenmesi. Kamu sektörü ve milli gelir. Para arzı ve talebi. Enflasyon analizi. Makro ekonomi politikaları. Ekonomik büyüme.    |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  ISY-110 |  İSTATİSTİK | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|   İstatistiğin tanımı, kullanılan temel kavramlar, veri türleri ve toplama yöntemleri, verilerin düzenlenmesi, merkezi eğilim ölçüleri, dağılım ölçüleri, tahmin teorisi, korelasyon analizi, regresyon analizi ve indeksler  |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-102 |  STRATEJİK PAZARLAMA |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 4 | Zorunlu |
|

|  |
| --- |
|  |
| Fiyatlandırma,  | Fiyatlandırma stratejileri, Pazarlama kanalları ve tedarik zinciri yönetimi, Toptancılık ve perakendecilik, Entegre pazarlama iletişimi stratejisi, Reklam, Halkla ilişkiler, Kişisel satış ve promosyon, Doğrudan ve on line pazarlama, Rekabet avantajı yaratma, Global pazarlar, Pazarlama etiği ve sosyal sorumluluk, Yeşil pazarlama |
|  |  |

 |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-104 |  TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 4 | Zorunlu |
|  Pazarlamada tüketici davranışının yeri ve önemi, psikolojik faktörler, sosyo-kültürel faktörler, tüketici satın alma süreci. |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-106 |  İLETİŞİM |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|    İletişimin tanım ve kavramlarını öğrenerek iletişim öğelerini analiz etmek, İletişim engeli yaratan olguları kavramak ve önlemler almak,  Sözlü ve yazılı iletişim becerilerini geliştirmek,  Dilötesi faktörleri tanımak ve önemini kavramak, Mesleki yaşamda uygulanan iletişim türlerini ve araçlarını tanımak ve kullanabilmek,kurum içi yazı türleri ve genel amaçlı iş mektupları hakkında bilgi sahibi olmak, Grup ve Kitle iletişimi hakkında bilgilenmek, Grafik iletişim öğelerini ve önemini kavramak,  Teknolojik iletişim araçları ve kullanım alanları hakkında bilgi sahibi olmak  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-108 |  MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ  | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 4 | Zorunlu |
|  Müşteri ilişkileri yönetimi süreci, müşteri istek ve ihtiyaçları müşteri tatmini, müşteri sadakati, ilişkisel pazarlama , toplam kalite yönetimi, MİY bileşenleri, müşteri değer yönetimi, müşteri memnuniyeti, müşteri hizmetleri, müşteriyi kazanma ve tutma, müşteri ilişkilerinin ölçülmesi , örgütsel kültür ve değişim.    |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-110 |  İŞLETME YÖNETİMİ II |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 4 | Zorunlu |
|   İşletmenin yönetim fonksiyonları içinde üretim, pazarlama ve satış süreçlerini tanıyarak; planlama, örgütleme, yürütme, koordinasyon ve denetim aşamalarını analiz edilmesi,  Girişimciliği ve girişimciliğin ekonomik gelişmedeki rolünü analiz edilmesi, İşletmelerde ortaya çıkacak olası problemlere çözüm yönetimini ve bu problem ortamında başarılı olmanın yollarını analiz edilmesi, Markalaşma kavramı ve marka çeşitlerini analiz eder  Globalleşen dünyada insan kaynakları yönetiminin tanınması  |
|  |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| ATA-260 |  ATATÜRK İLK. VE İNKİLAP TARİHİ II | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|  Eğitim, kültür, sosyal ve ekonomik alanlardaki Milli Mücadele, Atatürk?ün hayatı, Türk İnkılabının stratejisi, Siyasi, sosyal ve kültürel ve hukuk alandaki inkılapları ve bu inkılapların oluş sürecini anlatır. Atatürk dönemindeki iç ve dış siyasi olayları Atatürk?ün dünya barışı için çabaları. Atatürk ilkelerine ve ülkeye olan iç ve dış tehditlere karşı gençliği uyarmak ve Türkiye?nin jeopolitik konumu   |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ders Kodu | SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  ING-102 | ISPARTA MESLEK YÜKSEKOKULU |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|  Geçmiş olaylardan bahsetme. -Geçmiş ve şimdiki zaman olaylarında soru-cevap yeterliliği -Yaşadığı yer hakkında bahsetme ve kabiliyet cümleleri -Tanınan yerler hakkında bahsedebilme ve turistik bilgilendirme makalelerinde önemli bilgileri tespit edebilme -Dışarıda bir gün planlama ve basit ölçüde elektronik posta ve mektubu anlayabilme. -Boş zaman aktivitelerinden bahsetme zamanları hakkında konuşabilme -Konser, sergi vb. etkinlikler hakkında bulunan ilanlardan önemli bilgiler bulmak. -Nesnelerin odada yer yön bakımından ilişkilendirilmesi ve günlük rutinleri tanımlama. -Önemli günler, haftalar ve aylarda kullanılan kalıpları kullanabilmek. -Öneri, teklif yapmak ve bunlara karşılık vermek, yiyecek, içecek isimlerini kullanabilmek ve anlamak. -Tanınmayan kişiler hakkında soru sorma ve cevap verebilme, diğer insanların boş zaman aktiviteleri ve rutinleri hakkında yorum yapabilme. -Yerleşim yerlerini ve tanıdık mekanları tanımlayabilme, kişilerin yaşadıkları yerler hakkında soru sorabilme. -Geçmişte gerçekleşen olaylar hakkında konuşabilmek, yılları telafuz edip anlayabilmek, kişiler hakkında haberlere karşılık verip karşılıklı soru sorup cevap verme.   |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| TUR-270 |  TÜRK DİLİ II |  2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | Zorunlu |
|  Sözlü anlatım, Yazılı Anlatım (Kompozisyon), Mektup, ilân, reklam, özgeçmiş, Makale, deneme, eleştiri, fıkra, Hatıra, gezi yazısı, biyografi, otobiyografi, Röportaj, hikaye, roman, tiyatro, masal, Rapor, tutanak, Konuşma Sanatı Ve Konuşma Türleri, Bilimsel araştırma nasıl yapılır  |

|  |
| --- |
| SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ |
| ISPARTA MESLEK YÜKSEKOKULU |
| PAZARLAMA PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ |

 **III.YARIYIL DERSLERİ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-201 | SATIŞ YÖNETİMİ  | 3 | 1 | 0 | 4 | 3.5 | 5 | Zorunlu |
|  Satış yönetimi fonksiyonu ve faaliyetlerinin planlanması, satış gücünün örgütlendirilmesi, satış faaliyetlerinin koordinasyonu ve denetimi, satış gücü temsilcilerinin seçimi ve eğitimi, satış gücünün ücretlendirilmesi, satışçıların kişisel özellikleri ve görevleri, satış konuşması ve konuşmanın safhaları, .satın alıcının itirazları ve karşılama, satışın takibi ve kontrolü, satış yönetimin ahlaki, yasal ve kültürel boyutları,satış performansının değerlendirilmesi.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-203 | HİZMET PAZARLAMASI  | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | Zorunlu |
| Pazarlamanın ve hizmetlerin gelişimi, hizmetlerin tanımı ve sınıflandırılması, hizmet işletmeleri, hizmetlerde pazarlama karması elemanları, hizmetlerde açısından pazarlama stratejileri Profesyonel hizmetler, bireysel hizmetlerde müşteri tatmin yöntemleri |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-207 | PAZARLAMA ARAŞTIRMASI  | 2 | 1 | 0 | 3 | 2.5 | 4 | Zorunlu |
|  Pazar araştırmalarının önemi, problemin tanımlanması ve hipotez belirleme, araştırma modelleri, veri türleri , veri kaynakları ve örnekleme, birincil ve ikincil veri toplama yöntemleri, pazarlama araştırmalarında ölçme ve ölçek, verilerin analize hazırlanması, analize ve araştırma raporu, tek değişkenli, iki değişkenli ve çok değişkenli analizler , pazarlama araştırmasının denetimi, pazarlama araştırmasının türleri

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
|  PAZ-211 | PAZARLAMA MEVZUATI  | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 3 | Zorunlu |
|  Hukuka ilişkin temel kavramlar, sözleşme (akit) hukuku, tüketicinin korunması hakkında kanun, rekabet ve rekabetin korunması hakkındaki kanun, ticaret ünvanı ve işletme adı, marka ve markalar kanunu, fikir ve sanat eserleri kanunu |

 |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-205 |  YENİ PAZARLAMA TEKNİKLERİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Pazarlama hedefleri bakımından, pazarı elde etme şekli bakımından, ilişki pazarlaması, . Talep durumuna göre çağdaş yönetimsel pazarlama, veri tabanı pazarlaması (database marketing) ve maksi pazarlama (maxi marketing), değer pazarlaması, post modern pazarlama, aydınlatılmış pazarlama ve elektronik-siber pazarlama, kullanılan dağıtım kanalları bakımından, bir dağıtım aracı olarak franchising |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-213 |  ELEKTRONİKPAZARLAMA |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  İnternet ve Elektronik ticaretle ilgili temel kavramlar, E Pazar yeri tanımı sınıflandırılması, E Pazarlama, E Marka, E Reklam, E Müşteri, E Devlet, Hizmet sektöründe E Ticaret. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-215 |  PAZARLAMA İLETİŞİMİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Pazarlama ve iletişim ilişkisi, pazarlama iletişimi kavramı ve özellikleri, reklam, halkla ilişkiler ve duyurum, kişisel satış, satış tutundurma, kurum kimliği, ürün, marka ve ambalaj, dağıtım ve fiyatın iletişim boyutu, doğrudan pazarlama  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-219 |  TİCARİ BELGELER |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Kullanılan ticari belgelerle ilgili temel kavramlar, işletmelerce kullanılan ihtiyari belgeler, vergi usul kanununa göre düzenlenmesi gereken belgeler, Türk ticaret kanuna göre düzenlenmesi gereken belgeler, kambiyo senetleri, emtia senetleri, menkul kıymetler, diğer kanunlarca düzenlenen belgeler  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-223 |  KONUŞMA EĞİTİMİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçimlik -1 |
|  Konuşmanın temel ilkeleri ve konuşmacı ve konuşma, konuşmayı etkileyen etmenler, işlevleri açısından başlıca konuşma türleri, ikna edici konuşma, dinleme, konuşmanın simgesel niteliği (mahiyeti) ve şarkı söyleme, Türkçe’yi Türkçe konuşmak |

|  |
| --- |
| SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ |
| ISPARTA MESLEK YÜKSEKOKULU |
| PAZARLAMA PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ |
| **IV. Yarıyıl DERSLERİ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-202 |  SATIŞ TEKNİKLERİ |  2 | 1 | 0 | 3 | 2.5 | 3 | Zorunlu  |
|  Kişisel satışa giriş, satış temsilcisi kavramı ve satış temsilcisine ilişkin özellikler, kişisel satış faaliyetlerinde iletişim ve beden dili.Kişisel satış sürecinde bilgi toplama ve hazırlık çalışmaları ve satış anı, müşteri itirazları ve karşılama teknikleri, kişisel satış sürecinin kapatılması, satış engelleri ve satış sonrası hizmet. |

 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-216 |  MESLEKİ ÇALIŞMA VE SEMİNER |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Zorunlu |
|  Örnek olay çözümü, işletmelerin incelenmesi |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-204 |  REKLAMCILIK |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Reklamcılığa genel bakış, reklamcılığın sosyal ekonomik ve yasal yönleri , reklamcılık kurumları, reklam kampanyasını planlanması Reklam metni yazımı, basılı medya için reklam yaratımı, medya planlama ve seçimi ve reklam bütçesi, reklam etkinliğinin ölçülmesi, Türkiye’de reklamcılık ve uluslararası reklamcılık.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-206 |  HALKLA İLİŞKİLER |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Halkla ilişkiler kavramı, reklam, propaganda,davranış bilimleri ile ilişkisi,iletişim, aktivite düzeyleri,görevleri, teknikleri, araçları,organizasyonu, kriz dönemlerinde uygulanması. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-208 |  YAZIŞMA VE RAPORLAMA TEKNİKLERİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Yazışma ilkeleri, resmi ve özel yazılar, iş mektupları, iş raporları , Satış Raporları, Dosyalamanın amacı ve dosyalama sistemleri, bilgisayarda örnek uygulamalar |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-210 |  MARKA YÖNETİMİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Markalama kurallarından: yayılma, daralma, tanıtım, reklam, kelime ve referans kuralı, kalite kuralı, kategori kuralı, genişlemeler kuralı, arkadaşlık kuralı, jenerik kuralı, şirket kuralı, alt marka kuralı, kardeşler kuralı, biçim kuralı, renk kuralı, sınırlar kuralı, istikrar kuralı, değişim kuralı, ölümlülük kuralı, tekillik kuralı |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-212 |  PERAKENDE YÖNETİMİ |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Perakendeciğin tanım ve özellikleri, perakendeciliğin sınıflandırılması,özellikleri, süpermarketlerin tanımı, özellikleri, tarihsel gelişimi. Marketlerin gelişimini etkileyen faktörler, avantaj ve dezavantajları. Perakendecilerde tanzim, teşhir çalışmaları. Perakendecilerde temel işlevler. Kategori yönetimi, perakendecilerde satış arttırma çabaları. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ders Kodu | Ders Adı | Teorik | Pratik | Uyg. | Saat | Ulusal Kredi | AKTS | TÜRÜ |
| PAZ-220 | ULUSLARARASI PAZARLAMA |  3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | Seçmeli  |
|  Uluslar arası pazar ve uluslar arası ticaret, uluslar arası araştırmasında toplanacak bilgiler ve araştırma türleri, ihracata uygun ürün geliştirme, uluslar arası pazarlama stratejileri, stratejik odaklaşma ve stratejiden organizasyona geçiş, ihracat ve sigorta işlemleri, banka işlemleri ve ürününün dış pazarda tanıtılması, uluslar arası yeni pazarlar ve vizyonlar , |