

PAZARLAMA PROGRAMI

1.SINIF GÜZ YARIYILI

DERSİN ADI	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ I			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
	X			
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE KREDİ	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	1
DERSİN AMACI	Bu derste Osmanlı Devletinin yıkılışı ve Türk istiklalinin sağlanması mücadelesi ortaya konulacaktır.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none">1 Türk Kurtuluş Savaşı'nı hazırlayan koşulları değerlendirebilecektir2 İnkılap/devrim kavramını tanımlar. İslahat/reform, hükümet darbesi, ihtilal kavramlarından farkını ortaya koyar3 İmparatorluğun yönetsel, ekonomik, siyasal, toplumsal koşullarını dünyadaki gelişmelerle karşılaştırır.4 I. Dünya Savaşı'nın ardından yaşanan gelişmeleri, bu gelişmeler karşısında Mustafa Kemal ve arkadaşlarının tutumunu analiz eder5 İşgaller karşısında Saray'ın ve İstanbul hükümetlerinin tutumunu değerlendirerek ihtilalin neden Anadolu'da başladığı sorusuna çok yönlü yanıtlar verir6 Mustafa Kemal Paşa'nın Anadolu'ya geçmesi ile Türk halkının direniş çabalarının nasıl birleştirildiği konusunda siyasal, toplumsal ve psikolojik değerlendirmeler yapabilecektir7 Amasya Genelgesi'nin neden "ihtilal bildirisi" olarak tanımlandığını değerlendirir. Erzurum ve Sivas kongrelerinin Türk bağımsızlık savaşı açısından önemini kavrar ve tartışır.8 Ulusun kendi geleceği hakkında kendisinin karar vereceği ilkesi ile İstanbul Meclis-i Mebusan'ının toplanma sürecini karşılaştırır ve değerlendirir. Misak-ı Milli'nin Türk devrimindeki yerini analiz edebilecektir.			
DERSİN İÇERİĞİ	İnkılâp ve benzeri kavramlar, Osmanlı İmparatorluğu'nun yıkılışını hazırlayan sebepler, I. Dünya Savaşı, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasını hazırlayan sebepler, Mondros Mütarekesi ve sonrasında Anadolu'nun işgali üzerine başlayan ulusal uyanış, Atatürk'ün kişiliği ve Samsun'a çıkış, Milli Mücadele'ye hazırlık dönemi (kongreler, T. B. M. M. 'nin açılışı) ve savaşlar dönemi, Saltanatın kaldırılması. Lozan Barış Antlaşması, Cumhuriyet'in ilanı anlatılır ve kavratılır.			

DERSİN ADI	BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİSİ II		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencilerin Kelime İşlemci, Hesap Tablosu ve Sunum Uygulama programları ile ilgili ileri seviye bilgilere sahip olmaları.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	Diğer derslerle ilgili verilmiş olan ödevleri, kelime işlemci ortamında düzenler, sunum uygulaması haline getirir ve bunları gerçekleştirirken hesap tablosu programından yararlanır		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>KELİME İŞLEM, Metin seçenekleri kullanmak; Var olan karakter ya da paragraf biçimlerini değiştirmek, Bir şablondaki temel biçimlendirme ve yerleştirme seçeneklerini değiştirmek; Metin açıklamaları eklemek ya da çıkarmak</p> <p>KELİME İŞLEM, Bir belgede bölümler oluşturma; Dokümandaki bölüm kesmelerini silmek; Çoklu sütunlar oluşturmak; Sütun genişliği ve aralığını değiştirmek</p> <p>KELİME İŞLEM, Dipnot ve son notları oluşturmak yada silmek; Bir belgeye şifre koruması eklemek; Bir tablodaki hücre birleştirme ya da ayırma seçeneklerini kullanmak</p> <p>HESAP TABLOSU, Bir işlem tablosundaki hücre (göze) erimlerini isimlendirmek; Koşullu biçimlendirme seçeneğini kullanmak; Sıra /ya da sütun başlıklarını dondurmak; Bir hesap çizelgesine şifre koruması eklemek</p> <p>HESAP TABLOSU, Gelişmiş sorgu/filtreleme seçenekleri kullanmak; İşlem tabloları arasında veri / grafik bağlamak; Şablon oluşturmak/ düzenlemek</p> <p>HESAP TABLOSU, Tanımlanmış veri serileri için grafik türünü değiştirmek; İki boyutlu bir grafiğe bir görüntü eklemek, BUGÜN, GÜN, AY, YIL gibi tarih ve zaman fonksiyonları eklemek</p> <p>HESAP TABLOSU, Matematiksel fonksiyonlar eklemek; istatistiksel fonksiyonlar eklemek; mantıksal işlevler kullanmak, Makroları Kullanmak</p> <p>SUNUM UYGULAMASI Tasarımda Önemli Hususlar “Dinleyici sayısı, oda büyüklüğü, oda ışığı etkilerinin sunum planına etkilerini anlamak. (Mikrofon, projektör gereksinimi, sunumun okunaklı olması için arka plan renginin ayarlanması gibi)” ;</p> <p>SUNUM UYGULAMASI Yeni sunum şablonunu özel arka plan</p>		

DERSİN ADI	TEMEL HUKUK		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Hukuk hakkında genel bir bilgiye sahip olunmasını sağlamak. Daha sonra okutulacak hukuk derslerine bir alt yapı oluşturmak.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Toplumsal kuralların varlık gerekçesinin daha iyi kavranmasını sağlar. 2 Hukuku tanımayı sağlar 3 Hukukun uygulanmasının öğrenilmesini sağlar. 4 Hukuk Kurallarının toplum hayatındaki öneminin anlaşılmasını sağlar. 5 Kişiler ve aile hukuk sistemini tanımlar 6 Hukukun temel kavramları,hukukun sistemi hak tanımı ve türlerinin öğrenilmesini sağlar		
DERSİN İÇERİĞİ	Hukuk kavramı, sosyal düzen kuralları, hukukun kaynakları ve yasaların uygulanması Medeni hukukun genel hükümleri, dürüstlük kuralı, hakimin hukuk yaratması ve hakimin takdir yetkisi Gerçek kişiler, hak ehliyeti –fiil ehliyeti, yerleşim yeri, hısımlık, kişiliğin sona ermesi Tüzel kişiler, dernekler ve vakıflar Tüzel kişiler, dernekler ve vakıflar Eşya üzerindeki haklar, taşınmaz mülkiyeti ve zilyetlik Taşınmaz mülkiyeti, kat mülkiyeti ve irtifaklar Borç ilişkisi, sözleşmelerden doğan borçlar, haksız fiilden doğan borçlar, sebepsiz zenginleşmeden doğan borçlar, borçların yerine getirilmesi ve borçların sona ermesi Anayasa hukuku, devletin yapısı ve özellikleri ve devletin fonksiyonel organları Temel hak ve özgürlükler, Anayasa Mahkemesi ve davalar İdare ve idari yargılama hukuku, kamu hizmeti ve kamu gücü, merkezden yönetim ve yerinden yönetim Memur ve çalışma düzeni, idare mahkemesi, idari davalar, iptal davası, tam yargı davası, idari sözleşmelerden doğan davalar, olağan yasa yolları ve olağanüstü yasa yolları Suç ve cezaların normatif yapısı, suç kavramı ve unsurları Cezalar, güvenlik tedbirleri, dava ve cezaların sona ermesi		

DERSİN ADI	TÜRK DİLİ 1		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	1
DERSİN AMACI	Yüksek öğrenimini tamamlamış olan her gence, ana dilinin yapısı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavratılabilmek; Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırabilmektedir.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Türkçenin yapı ve işleyiş özelliklerini kavrar. 2. Dil ve düşünce bağlantısı açısından, yazılı ve sözlü ifade vasıtası olarak Türkçeyi doğru kullanır. 3. Türkçenin tarihi gelişim aşamalarını öğrenir. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Türkçenin yapı ve işleyiş özellikleri Dil ve düşünce bağlantısı açısından, yazılı ve sözlü ifade vasıtası olarak Türkçeyi doğru kullanma Türkçenin tarihi gelişim aşamaları Türkçenin ses özellikleri ve ses olayları Sözcük türleri ve bunlara ait kurallar Cümleyi meydana getiren öğeler ve bunlara ait kurallar Noktalama ve yazım kuralları Standart Türkçenin kuralları</p>		

DERSİN ADI	İNGİLİZCE I		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencilerin temel dilbilgisi kurallarını öğrenerek İngilizce'yi doğru ve anlamlı kullanmalarını ve İngilizce okuma, yazma, konuşma bilgisi edinmelerini sağlamaktır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<p>1 Dinleme becerisi doğrultusunda kelimeleri fark eder, onlara aşına olmaya başlar, yavaş ve anlaşılır konuşulduğunda konuşulanları anlar.</p> <p>2 Okuma becerisi doğrultusunda basit ve kolay kelimeleri ve cümleleri anlar.</p> <p>3 Konuşma becerisi doğrultusunda basit cümlelerle kendini tanıtır, soru sorar ve cevap verir.</p> <p>4 Yazma becerisi doğrultusunda basit cümlelerle kişisel bilgi, paragraf, kısa metin yazar.</p>		
DERSİN İÇERİĞİ	Tanışma, Meslekler, Alfabe, Heceleme, Tekil ve çoğul isimler, This/that/these/those, Sayılar,Sıra sayıları, Kişi zamirleri, İyelik sıfatları, Ülkeler, Uluslar, Diller, Am/is/are, Soru kelimeleri, Saatler, Günler, Tarihler, Günlük yaşam aktiviteleri, Geniş zaman, Bağlaçlar, Boş zaman aktiviteleri, Like+ing, Would you like...?, Aile üyeleri, Have/has got, Yer adları, There is/are, Prepositions, Yol tarifi, Mobilyalar, Evin bölümleri, Şimdiki zaman, Aylar,Yıllar, Tarihler, Can/can't		

DERSİN ADI	EKONOMİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	3	0	3	3
DERSİN AMACI	Bu dersle öğrencinin giriş düzeyinde mikro ve piyasa ekonomisi bilgilerini vermek ve çeşitli ekonomik yaklaşımları analiz edebilecek yeteneklerini geliştirmektir.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none">1. Ekonominin Temel Özelliklerini Kavramak2. Tüketici ve Üretici Davranışlarını Analiz Etmek3. Piyasa Dengesindeki Değişmeleri Analiz Etmek4. Piyasa Yapısına İlişkin Farklılıkları Ayırt Etmek			
DERSİN İÇERİĞİ	Ekonominin Temel Özelliklerini Kavramak ,Tüketici ve Üretici Davranışlarını Analiz Etmek, Piyasa Dengesindeki Değişmeleri Analiz Etmek, Piyasa Yapısına İlişkin Farklılıkları Ayırt Etmek			

DERSİN ADI	İLETİŞİM		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Bu ders ile öğrenciye, sözlü, sözsüz, yazılı, biçimsel, biçimsel olmayan ve örgüt içi ile dışı arasında iletişim kurma yeterlikleri kazandırılacaktır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> İletişimin kavramının genel özelliklerini açıklayabilme. İletişimin unsurlarını kavrayabilme. Sözlü iletişimin niteliklerini tartışabilme. Sözsüz iletişimin özelliklerini ve türlerini kavrayabilme, bunlar üzerinde tartışabilme. Yazılı iletişimin temel niteliklerini tartışabilme. İletişim engellerini öğrenebilme, bu engelleri aşma yollarını ve tedbirlerini tartışabilme. 		
DERSİN İÇERİĞİ	İletişim kavramı, İletişimin unsurları, Sözlü iletişim, Sözsüz iletişim kurmak, Yazılı iletişim kurmak, Biçimsel (Formal) İletişim kurmak, Biçimsel olmayan (İnformal) İletişim kurmak, Örgüt dışı iletişim kurmak		

DERSİN ADI	İŞLETME YÖNETİMİ -I		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	3	0	3
DERSİN AMACI	İşletme kurma ve işletmeyi geliştirme işlemleri ile ilgili yeterlikleri kazandırmak.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Genel ekonomik verileri yorumlamak. 2. İşletmelerin amaçları ve sorumluluklarını bilmek. 3. İşletmelerin kuruluşu hakkında bilgi sahibi olmak. 4. İşletme açıp yönetebilmek. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>İşletmecilik Kavram ve Tanımları İşletme Biliminin Tarihsel Gelişimi Ekonomik Birim Olarak İşletme İşletmelerin Amaçları ve Sorumlulukları İşletme Çeşitleri İşletmelerin Hukuksal Yapısı İşletmenin Kuruluş Çalışmaları İşletmelerde Büyüklük ve Kapasite İşletmenin Kuruluş Yeri Seçimi İşletmelerde Birleşme ve İşbirliği Çeşitleri İşletmenin Kapasitesini Belirlemek, Toplam Yatırım Maliyetini Belirlemek, Finansman Sağlamak</p>		

DERSİN ADI	MATEMATİK		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
			AKTS kredi
			3
DERSİN AMACI	Öğrenciye, mesleği için gerekli olan matematik bilgi ve becerilerini işine uygulayabilme yeterliği kazandırmak		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Sayı sistemlerini tanır ve dört işlem yapar 2 Üslü ve köklü sayı kavramını anlar ve uygulamalar yapar 3 Denklem ve eşitsizlikler kavramını tanır ve uygulamalar yapar 4 Fonksiyon ve fonksiyon çeşitlerini tanır ve uygulamalar yapar 5 Matematik bilgilerini sonuca ulaşma ve diğer amaçlarla kullanabilir 6 Pratik düşünme ve hızlı karar verme yetisini geliştirir 7 Alanıyla ilgili temel problemleri standart matematiksel teknikler kullanarak çözer		
DERSİN İÇERİĞİ	Kümeler , Sayılar ve dört işlem ,Üslü sayılar,köklü sayılar ,Özdeşlikler ve çarpanlara ayırma , Oran ve orantı kavramları ve uygulamaları ,Denklemler ve eşitsizlikler , Fonksiyonlarda temel işlemler Fonksiyon çeşitleri, Parabol ve grafiği ,Parçalı doğrusal fonksiyon ve grafiği , Mutlak değer fonksiyonu ve grafiği ,Üstel fonksiyonlar ,Logaritma		

DERSİN ADI	PAZARLAMA İLKELERİ I		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	1	2,50
DERSİN AMACI	<p>Öğrencinin, işletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz ederek, pazarlama anlayışı belirleyebilmesini, faaliyet gösterdiği sektör ve hedef pazarına göre pazarlama çevresini analiz edebilmesini, işletmenin kontrol edemeyeceği değişkenleri belirleyebilmesini, pazar bölümlerini değerlendirebilmesine, uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlayabilmesini, ürünün farklılaştırılmasına ve konumlandırılmasına, katkıda bulunabilmesini, ürün yaşam dönemlerini saptayarak satış artırıcı tedbirler alabilmesini, pazar yapısı, rekabet durumu ve işletme amaçlarına göre, fiyatın belirlenmesine ve yönetimine yardımcı olabilmesini, hedef pazara göre tutundurma karmasının oluşmasına yardımcı olabilmesini, pazarlama kanallarını belirleyebilmesini, kanal tasarımının yapılmasını ve en uygun kanal sisteminin seçimine katkı sağlayabilmesini amaçlamaktadır.</p>		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 Pazarlama konusunu ve kapsamını öğrenir. 2 Pazarlama stratejisini kavrar 3 Tüketici pazarları ve tüketici davranışlarını öğrenir 4 Pazar bölümlenme ve pazar bölümlenme stratejilerini öğrenir. 5 Ürün ve ürünlerle ilgili çeşitli stratejik kararları kavrar. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Pazarlama İlkeleri I dersinin amacı ve dersle ilgili temel kaynaklar, Pazarlamaya giriş, pazarlama kavramının tanımı, pazarlama anlayışının (yaklaşımlarının) gelişimi. Pazarlama yönetimi kavramı. Pazarlama yönetimi ve çevre ile ilişkisi.</p> <p>Stratejik pazarlama süreci ve planlama ve stratejik planlama kavramları. Pazarlama planlaması süreci ve rekabetçi pazarlama stratejileri. Pazarlama kararlarıyla ilgili mikro çevre faktörleri ,Pazarlama bilgi sistemi; Pazarlama araştırması ve pazarlama araştırması süreci. Pazar kavramı ve tüketici pazarının özellikleri, tüketici pazarını etkileyen faktörle. ,Pazar bölümlendirme ve konumlandırma, Uluslararası pazarlama,Endüstriyel pazar ve özellikleri.</p>		

DERSİN ADI	DAVRANIŞ BİLİMLERİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
			X	
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Öğrencinin, davranış bilimleri içerisinde yer alan konuları öğrenmesini ve kendi ile diğer kişilerin davranışlarına etki eden faktörleri bilmesini sağlamaktır.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Davranış bilimleri hakkında bilgi sahibi olmak 2 Davranışı etkileyen faktörleri saptamak 3 Sosyal ilişkileri analiz edebilmek 4 Sosyal kurumları öğrenmek 5 Motivasyon kuramlarını bilmek			
DERSİN İÇERİĞİ	Davranış Bilimlerini Tanıma;Kültür ve Kültürel Değişme; Sosyal Etki ve Uyma Davranışı; Sosyal Yapı ve Sosyal İlişkiler; Sosyal Kurumlar; Öğrenme ; Algılama ; Sosyal Gruplar;Kişilik ve Benlik; Tutumlar ve Önyargı; Uyum Sorunları ve Savunma Mekanizmaları ; Motivasyon			

DERSİN ADI	HALKLA İLİŞKİLER		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencinin kurumsal paydaşlarla doğru ilişkiler kurup geliştirmek, mevcut olanı korumak amacıyla yürütülen planlı, stratejik ve sürekli iletişimi gerektiren faaliyetleri kapsayan halkla ilişkilere bütünsel bir perspektiften bakmasını sağlayıp, halkla ilişkiler kampanyaları düzenleyebilecek duruma getirmektir		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 Halkla ilişkiler alanlarında bilgi sahibi olur 2 Halkla ilişkiler kampanyaları düzenler 3 Kurumsal imajı yönetir 		
DERSİN İÇERİĞİ	Halkla İlişkilerin Kavramsal Çerçevesi ve Halkla İlişkilere Yakın Diğer Kavramlar; Yönetimsel Açıdan Halkla İlişkilerle İlişkili Alanlar ve Halkla İlişkilerin Tarihsel Gelişimi; Halkla İlişkilerde Temel İlkeler, Halkla İlişkiler Uzmanlarının Nitelikleri ve Halkla İlişkilerin Örgüt İçindeki Yeri; Halkla İlişkilerde İletişim ve Kamuoyu; Halkla İlişkilerde Araştırma; Halkla İlişkilerde Kampanya Süreci; Halkla İlişkilerde Medya İlişkileri; Halkla İlişkiler Ortam ve Araçları; Kurum İçi Halkla İlişkiler; Pazarlama Amaçlı Halkla İlişkiler ve Sponsorluk; Kurumsal İtibar Yönetimi; Halkla İlişkilerde Kriz Yönetimi; Halkla İlişkilerde Etkinlik Yönetimi.		

DERSİN ADI	PROJE YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			x
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Proje kapsamındaki iş süreçlerinin değerlendirilmesi, planlanması, raporlanması ve uygulamanın izlenmesi konularında gerekli bilgi ve yöntemlerin kazandırılmasıdır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proje ve proje yönetimi kavramlarını tanımlar. 2. Proje yaşam döngüsünü açıklar. 3. Projeyi yürütür ve yönlendirir. 4. Proje çizelgelemesini gerçekleştirir. 5. Proje raporu hazırlayabilir ve sunabilir. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Proje ve proje yönetimi kavramı , Proje yaşam döngüsü Proje yönetiminde başarı faktörleri Proje yönetiminde organizasyonel yapı ve süreçler Proje liderinin belirlenmesi Proje ekibinin belirlenmesi ve yönetimi Proje taslağı ve hazırlanması Proje İş Akışını Planlama, Bütçeleme ve Kaynak Planlama Proje Planlama Yöntemleri (PERT, CPM, GANNT Şeması) Proje Planlama Yöntemleri (PERT, CPM, GANNT Şeması) Proje Taslağının Tamamlanması, Uygulama ve İzleme, Kesin Hesap (Raporlama) Proje Taslağının Tamamlanması, Uygulama ve İzleme, Kesin Hesap (Raporlama)</p>		

1. SINIF BAHAR YARIYILI

DERSİN ADI	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ II		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		AKTS kredi
	T	U	
	2	0	1
DERSİN AMACI	Bu derste Türk devriminin ve Atatürkçü düşüncenin entelektüel unsurlarını verecektir		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none">1 Kurtuluş Savaşı'nın verildiği cephelerdeki durumu siyasal ve askeri açıdan değerlendirebilecektir.2 Cephelerdeki askeri başarılar ve bunların etkenlerini örnekler3 Askeri başarıların siyasal zemine nasıl taşındığını sonuçları ile değerlendirir4 Mondros Mütarekesi ile Mudanya Mütarekesini çok yönlü olarak karşılaştırır5 Atatürk'ün Türkiye Cumhuriyeti Devleti'ni çağdaş uygarlık düzeyine ulaştırmak için yaptığı siyasal, sosyal, ekonomik, hukuk, eğitim ve kültür alanlarındaki atılımlarının önemini anlayabilirler.6 Atatürk'ün izlediği bağımsız ve onurlu dış politikanın önemini kavrayıp aynı düşünce ve davranışlara sahip olurlar. Atatürk'ün yurttan barış dünyada barış ilkesiyle, barış ve istikrarı koruma ve sürdürme bilinci kazanabilirler7 Atatürk İlkelerinin anlamı, önemi ve hedeflerini kavrayıp benimseyerek, bu ilkelerin yürekten savunucusu olma bilincine sahip olabilirler8 Bu konularla ilgili çeşitli yazılı ve görsel kaynak, materyal ve dokümanları tanıma, kullanma ve uygulama becerileri kazanabilirler		
DERSİN İÇERİĞİ	Atatürk Devrimleri ve Atatürkçü Düşünce sistemi ile Türkiye Cumhuriyeti Tarihi hakkında doğru bilgiler vermek, Türk gençliğini Atatürkçü Düşünce Sistemi doğrultusunda yetiştirmek.		

DERSİN ADI	BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİSİ II		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencilerin Kelime İşlemci, Hesap Tablosu ve Sunum Uygulama programları ile ilgili ileri seviye bilgilere sahip olmaları.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	Diğer derslerle ilgili verilmiş olan ödevleri, kelime işlemci ortamında düzenler, sunum uygulaması haline getirir ve bunları gerçekleştirirken hesap tablosu programından yararlanır		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>KELİME İŞLEM, Metin seçenekleri kullanmak; Var olan karakter ya da paragraf biçimlerini değiştirmek, Bir şablondaki temel biçimlendirme ve yerleştirme seçeneklerini değiştirmek; Metin açıklamaları eklemek ya da çıkarmak</p> <p>KELİME İŞLEM, Bir belgede bölümler oluşturma; Dokümandaki bölüm kesmelerini silmek; Çoklu sütunlar oluşturmak; Sütun genişliği ve aralığını değiştirmek</p> <p>KELİME İŞLEM, Dipnot ve son notları oluşturmak yada silmek; Bir belgeye şifre koruması eklemek; Bir tablodaki hücre birleştirme ya da ayırma seçeneklerini kullanmak</p> <p>HESAP TABLOSU, Bir işlem tablosundaki hücre (göze) erimlerini isimlendirmek; Koşullu biçimlendirme seçeneğini kullanmak; Sıra /ya da sütun başlıklarını dondurmak; Bir hesap çizelgesine şifre koruması eklemek</p> <p>HESAP TABLOSU, Gelişmiş sorgu/filtreleme seçenekleri kullanmak; İşlem tabloları arasında veri / grafik bağlamak; Şablon oluşturmak/ düzenlemek</p> <p>HESAP TABLOSU, Tanımlanmış veri serileri için grafik türünü değiştirmek; İki boyutlu bir grafiğe bir görüntü eklemek, BUGÜN, GÜN, AY, YIL gibi tarih ve zaman fonksiyonları eklemek</p> <p>HESAP TABLOSU, Matematiksel fonksiyonlar eklemek; istatistiksel fonksiyonlar eklemek; mantıksal işlevler kullanmak, Makroları Kullanmak</p> <p>SUNUM UYGULAMASI Tasarımda Önemli Hususlar “Dinleyici sayısı, oda büyüklüğü, oda ışığı etkilerinin sunum planına etkilerini anlamak. (Mikrofon, projektör gereksinimi, sunumun okunaklı olması için arka plan renginin ayarlanması gibi)” ;</p> <p>SUNUM UYGULAMASI Yeni sunum şablonunu özel arka plan etkileri,</p>		

DERSİN ADI	TÜRK DİLİ II		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	1
DERSİN AMACI	Yüksek öğrenimini tamamlamış olan her gence, ana dilinin yapısı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavratılabilmek; Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırabilmektir.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Türkçenin kurallarına uygun olarak konuşur ve yazar. 2. Yazılı anlatım türlerini bilir ve bu türlerde konuşur ve yazar. 3. Sözlü anlatım türlerini bilir ve bu türlere uygun olarak konuşabilir. 4. Standart Türkçe kurallarını bilir ve bunlara uygun Türkçeyi kullanır. 5. Topluluk önünde kurallarına uygun konuşabilir. 6. Kurallarına uygun bilimsel yazılar yazabilir. 		
DERSİN İÇERİĞİ	Kompozisyon Bilgileri Kompozisyon Yazımı Anlatım Biçimleri Anlatım Bozuklukları Yazılı Anlatım Türleri Anlatı Yazıları Şiir Türleri Yazışmalar Sözlü anlatım özellikleri ve türleri Bilimsel Yazıları Hazırlama teknikleri		

DERSİN ADI	İNGİLİZCE II		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
	X		
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencilerin temel dilbilgisi kurallarını öğrenerek İngilizce'yi doğru ve anlamlı kullanmalarını ve İngilizce okuma, yazma, konuşma bilgisi edinmelerini sağlamaktır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<p>1 Dinleme becerisi doğrultusunda kelimeleri fark eder, onlara aşına olmaya başlar, yavaş ve anlaşılır konuşulduğunda konuşulanları anlar.</p> <p>2 Okuma becerisi doğrultusunda basit ve kolay kelimeleri ve cümleleri anlar.</p> <p>3 Konuşma becerisi doğrultusunda basit cümlelerle kendini tanıtır, soru sorar ve cevap verir.</p> <p>4 Yazma becerisi doğrultusunda basit cümlelerle kişisel bilgi, parağraf, kısa metin yazar.</p>		
DERSİN İÇERİĞİ	Prepositions of time, Kibar ricalar, Meslekler, Geniş zaman ve şimdiki zaman, Gidilecek yerler ve aktiviteler, Geçmiş zaman, Plan yapmak, Okul dersleri, Vücudun bölümleri, İlaç satın almak, Hastalıklar, İlaçlar, Seyahat, Going to, Ardıllık, Yiyecekler, Sayılabilen sayılamayan isimler, Miktarlar, Menü, Restoran, Giysiler, Sıfatlar, Postahane, Have to, Telefon konuşması, Hava durumu, Karşılaştırmalar, Pusula yönleri, Coğrafi özellikler,Paragraf planlama, Ölçüler, Günlük işler		

DERSİN ADI	İŞLETME YÖNETİMİ -II			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
	X			
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	3	0	3	4
DERSİN AMACI	İşletme yönetimi, üretim, pazarlama ve mali işler ile ilgili bilgi ve beceriler kazandırmak.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Yönetim işlevlerini yerine getirmek 2. İnsan kaynaklarını yönetmek 3. Üretim sürecini yönetmek 4. Pazarlama faaliyetlerini yönetmek 5. İşletmenin mali yapısını yönetmek 			
DERSİN İÇERİĞİ	<p>İşletme Yönetiminin Temel Kavramları İşletme Biliminin Diğer Bilim Dalları ile İlişkisi İşletmelerin Sınıflandırılması İşletme Fonksiyonları-Yönetim İşletme Fonksiyonları-Üretim İşletme Fonksiyonları-Pazarlama İşletme Fonksiyonları-Finans İşletme Fonksiyonları-İnsan Kaynakları İşletme Fonksiyonları-Halkla İlişkiler İşletme Fonksiyonları-Araştırma ve Geliştirme İşletme Yönetiminde Karar Verme Süreci</p>			

DERSİN ADI	PAZARLAMA İLKELERİ II			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	1	2,50	5
DERSİN AMACI	<p>Öğrencinin, işletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz ederek, pazarlama anlayışı belirleyebilmesini, faaliyet gösterdiği sektör ve hedef pazarına göre fiyatın belirlenmesine ve yönetimine yardımcı olabilmesini, hedef pazara göre tutundurma karmasının oluşmasına yardımcı olabilmesini, pazarlama kanallarını belirleyebilmesini, kanal tasarımının yapılmasını ve en uygun kanal sisteminin seçimine katkı sağlayabilmesini, stratejik pazarlama planlaması yapmasına ve işletmenin toplumsal sorumluluğunu yerine getirmesine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.</p>			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 Fiyatlama stratejilerinin oluşumuna katkı sağlamak 2 Tutundurma stratejilerinin gelişimine katkı sağlamak 3 Dağıtım kanalı stratejilerinin gelişimine katkı sağlamak 4 Araçlarla ilişki geliştirmek 5 Stratejik alternatifler üretmek 6 Pazarlama Kontrolünü Sağlamak 7 İşletmenin Sosyal Sorumluluk Çabalarını Geliştirmek yeterlikleri kazandırılacaktır 			
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak, Fiyatın uyarlanmasını sağlamak, Nihai fiyatta ayarlama yapmak, İletişim ve tutundurma çabaları, Reklam ve Satış Teşvik, Halkla ilişkiler, Doğrudan Pazarlama, Kişisel Satış ve Türleri, Satış Yönetimi, Günlük Hayatta Dağıtım, Dağıtımın Amaçları, Dağıtım Kanalları, Dağıtım Kanalı Türleri, Dağıtım Kanalı Alternatifleri, Dağıtım Kanalı İlişkiler</p>			

DERSİN ADI	PAZARLAMA İLETİŞİM TEKNİKLERİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	3	0	3	4
DERSİN AMACI	Öğrenciye pazarlama iletişimi ile ilgili bilgi ve beceriler kazandırmak.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Halkla ilişkiler faaliyetlerine katkı sağlar. 2. Sponsorluk çalışmalarına katkıda bulunur. 3. Reklam faaliyetlerine katkı sağlar. 4. Satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlar. 5. Doğrudan satış faaliyetlerine katkıda bulunur. 			
DERSİN İÇERİĞİ	<p>İletişim , Pazarlama İletişimi , Pazarlama İletişiminde Temel Yaklaşımlar,Bütünleşik Pazarlama İletişimi Halkla İlişkiler , Reklam ,Kişisel Satış Sponsorluk ,Satış Promosyon , Doğrudan Pazarlama İlişki Pazarlaması ile Pazarlama İletişimi Arasındaki İlişki ,İlişki Pazarlaması ile Pazarlama İletişimi Arasındaki İlişki</p>			

DERSİN ADI	İSTATİSTİK		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	3	0	3
DERSİN AMACI	İstatistiğin temel kavramlarını öğretmek, verilerin kullanıma sunulması ve özetlenerek yorumlanmasını öğretmektir.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<p>1 Öğrenci; istatistiğin temel kavramlarını, verilerin kullanıma sunulması ve özetlenerek yorumlanmasını öğrenir.</p> <p>2 İstatistik yöntemlerinin yerini kavrayabilme,değişken ve değişkenlik konusunu kavrama.</p> <p>3 Değişken türlerinin kavranması, verilerin özetlenmesine ilişkin grafik yöntemlerin kavranması.</p> <p>4 İstatistik ölçülerin tanım elde edilme ve yorumlanması</p> <p>5 Olasılık kavramı ve kurallarının kavranması ve verilen problemleri çözme becerisi kazandırılması</p> <p>6 Deney yolu ile teorik bilgileri uygulamaya dönebilme. Grup çalışması yapabilme.</p> <p>7 Belli kurallara uygun olarak çalışabilme.</p>		
DERSİN İÇERİĞİ	İstatistiğin tarihsel gelişimi, istatistiğin tanımı ve önemi, temel kavramlar, verilerin toplanması, verilerin sunumu ve yorumlanması, merkezi eğilim ölçüleri, dağılım ölçüleri, basıklık ve çarpıklık katsayıları, kutu grafiği.		

DERSİN ADI	PAZARLAMA MEVZUATI		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	3	0	3
DERSİN AMACI	<p>Öğrencinin, sektör ve ürünün özelliklerine göre satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırabilmesini; mevzuata göre satışla ilgili belgelerin uygunluğunu kontrol edebilmesini, sektör ve ürünün özelliklerine göre satış personelinin mevzuat hakkında eğitebilmesini; mevzuata göre satış faaliyetlerinin uygunluğunu takip edebilmesini sağlamaktır.</p>		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pazarlama mevzuatına hakim olur. 2. Pazarlama mevzuatına uygun davranma yeterlikleri kazandırır. 3. Pazarlama mevzuatını sektöre uygular. 4. Satış faaliyetlerine ilişkin kanun ve yönetmelikleri araştırır. 5. Mevzuata göre satış faaliyetlerini takip eder. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Hukuka İlişkin Temel Kavramlar ,Pazarlama ile İlgili Yasa ve Yönetmelikler ,Tüketicinin Korunması: Tüketicinin korunması hakkında Kanun ,Satıcının Hukuki Hak ve Sorumlulukları, Tüketicinin Hak ve Sorumlulukları , Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ,Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu</p> <p>Gıdaların Üretimi Tüketimi ve Denetlenmesine Dair Kanun,Ürünlere İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanmasına Dair Kanun ,Markaların Korunması Hakkındaki Kanun ,Endüstriyel Tasarımların Korunması Hakkındaki Kanun ,Yaşanmış Tüketici Sorunları ,Örnek Olay Çalışmaları</p>		

DERSİN ADI	MESLEK ETİĞİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders		Meslek Dersi	Seçmeli Ders
				X
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Bu derste meslek etiği ile ilgili yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmaktadır.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Etik ve ahlak kavramlarını inceler 2 Etik sistemlerini inceler 3 Ahlak oluşumunda rol oynayan faktörleri bilir 4 Sosyal Sorumluluklarının farkındadır 5 Mesleki etik ilkelerine uyar			
DERSİN İÇERİĞİ	Etik ve ahlak kavramlarını incelemek,Etik sistemlerini incelemek,Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek,Meslek etiğini incelemek,Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek, Sosyal sorumluluk kavramını incelemek			

DERSİN ADI	SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders		Meslek Dersi	Seçmeli Ders
				X
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	0	2	2	2
DERSİN AMACI	Bu dersin amacı öğrencilerin etik davranış çerçevesinde bir sosyal sorumluluk projesi hazırlama ve yönetmeye ilişkin temel yetileri kazanmasını sağlamaktır.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sosyal Sorumluluk proje yönetimine ilişkin araç ve tekniklerin çıkarılabilmesi ve uygulanması. 2. Detaylı bir sosyal sorumluluk proje planı hazırlanabilmesi. 3. Sosyal sorumluluk proje sunumu organize edilebilmesi 4. Bir sosyal sorumluluk projesinin negatif ve pozitif çıktılarının değerlendirilebilmesi. 			
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Sosyal Sorumluluk Oryantasyon dersi Gerçekleştirilmiş Sosyal Sorumluluk Projelerinden Örnekler Sosyal Sorumluluk Proje Ekiplerinin Oluşturulması Sosyal Sorumluluk Proje Taslakları Sosyal Sorumluluk Proje Taslakları Sosyal Sorumluluk Projelerinde İş Akışlarının Değerlendirilmesi Sosyal Sorumluluk Projelerinde İş Akışlarının Değerlendirilmesi Sosyal Sorumluluk Projelerinde İş Akışlarının Değerlendirilmesi Sosyal Sorumluluk Projesinin Tamamlanması ve Raporlanması Sosyal Sorumluluk Projelerinin Sunumu Sosyal Sorumluluk Projelerinin Sunumu Sosyal Sorumluluk Projelerinin Sunumu</p>			

DERSİN ADI	DİKSİYON VE DRAMA		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Pazarlama faaliyetlerinde etkin olarak Türk dili ve tiyatro becerilerini nasıl kullanılacağını öğretmek.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etkin bir biçimde Türkçeyi kullanır. 2. Sunuş yöntem ve tekniklerini kullanır. 3. Konuşurken beden dilini iyi kullanır. 4. Konuya uygun rol yapabilir. 5. Diksiyon kurallarına uyar 		
DERSİN İÇERİĞİ	Dilin oluşumu Türk dilinin tarihi yapısı Konuşma Sesbilim Anlatım ve anlatım bilgisi Etkili konuşma Drama		

DERSİN ADI	HİZMET PAZARLAMASI			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders		Meslek Dersi	Seçmeli Ders
				X
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Ders, öğrencinin hizmet pazarlamasının konusu hakkında hem müşteriler hem de hizmet firmalarının bakış açılarını kapsamlı bir anlayış sağlamayı amaçlamaktadır.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Hizmet Pazarlama Faaliyetlerinin Belirlenmesine Katkıda Bulunur 2 Hizmet Pazarlamasını En İyi Şekilde Uygular 3 Hizmetlerde Pazarlama Karmasını Oluşturur 4 Hizmet Kalitesini Belirler ve Yönetir. 5 Hizmet Pazarlamasında Farklı Yaklaşımlardan Yararlanır			
DERSİN İÇERİĞİ	Hizmet Kavramı ve Hizmet Pazarlamasına Giriş Hizmet Kavramı ve Hizmet Pazarlamasına Giriş Hizmet Kavramı ve Hizmet Pazarlamasına Giriş Hizmet Kavramı ve Hizmet Pazarlamasına Giriş Hizmetlerde Pazarlama Karması Hizmetlerde Pazarlama Karması Hizmetlerde Pazarlama Karması Hizmetlerde Pazarlama Karması Hizmet Kalitesi ve Hizmet Pazarlamasında Farklı Yaklaşımlar Hizmet Kalitesi ve Hizmet Pazarlamasında Farklı Yaklaşımlar Hizmet Kalitesi ve Hizmet Pazarlamasında Farklı Yaklaşımlar			

2.SINIF GÜZ YARIYILI

DERSİN ADI	PAZARLAMA ARAŞTIRMALARI			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	1	2,50	3
DERSİN AMACI	Pazarlama araştırması sürecinin aşamalarının öğretilmesi, pazarlama araştırması faaliyetlerinin planlanması, uygulanması ve araştırma raporunun sunulmasına yönelik bilgi ve becerilerin geliştirilmesidir.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Pazarlama Araştırması Sürecini Tanımlayabilme 2 Pazarlama Problemini ve Araştırma Tasarımını Hazırlayabilme 3 Veri Türlerini ve Veri Toplama Yöntemlerini Sınıflandırabilme 4 Verileri Analiz Yapabilme 5 Araştırma Raporu Hazırlayabilme			
DERSİN İÇERİĞİ	Pazarlama Araştırmasına Giriş Pazarlama Araştırması Süreci Problemin Tanımlanması ve Hipotez Belirleme Araştırma Modelleri Veri Türleri ve Veri Toplama Araçları (Gözlem, Deney, Anket) Örnekleme, Pazarlama Araştırmalarında Ölçme ve Ölçek Verilerin Analize Hazırlanması Parametrik ve Parametrik Olmayan Analizler Tek Değişkenli Analizler, İki Değişkenli Analizler Çok Değişkenli Analizler Nitel Araştırma Yöntemleri Araştırma Raporu Yazma ve Sunma			

DERSİN ADI	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrenciye müşteri ilişkileri ile ilgili bilgi ve beceriler kazandırmak.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1. Müşteriyi tanımak. 2. Müşteri ilişkileri yönetimini bilir. 3. Müşteri randevu ve kabul programı yapmak. 4. Müşteri ilişkileri uygulamalarına katkı sağlar. 5. Müşteri şikâyetlerini karşılamayı bilir.		
DERSİN İÇERİĞİ	Müşteri İlişkilerine Giriş ,Müşterilerle İletişim ve Boyutları ,Müşteri İçin Değer Yaratma ve Müşteri Yönlü Olma ,Müşteri Hizmeti ve hizmet Kalitesi Müşteri İlişkilerinin Planlanması ve Uygulama Süreci Müşteri Tatmini ve Bağlılığı Müşteriyi Kazanma ve Elde Tutma Programlarının Geliştirilmesi ,Müşteri İlişkilerinin Ölçülmesi ,Örgüt Kültürü ve Müşteri İlişkisi ,Müşteri İlişkileri Uygulamaları ,Müşteri Şikâyet Davranışı ,Müşteri Şikâyetleri Yönetimi		

DERSİN ADI	MARKA YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencinin, işletme amaç ve stratejilerine göre, markanın tanınması ve duyurulmasını sağlayabilmesini, marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırabilmesini, marka stratejilerini takip edebilmesini ve buna uygun davranabilmesini, rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırabilmesini sağlamaktır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marka kavramı ve marka kavramı çevresinde oluşan çeşitli faktörleri tanıyabilme 2. Bütünleşik pazarlama iletişimi ile markayı tanıtmak 3. Marka imajını güçlendirmek ve rakipleri tanımak 4. Marka kimliği oluşturabilme yeterlilikleri kazandırılacaktır. 		
DERSİN İÇERİĞİ	Markalamada temel kavramlar , Markalamanın gelişimi , Markaların sınıflandırılması , Marka ismini belirleme yöntemleri ve marka ismi stratejileri ,Marka ismi stratejileri ve marka yayma stratejileri ,Marka yerleştirme stratejileri, Marka kimliği ve marka konumlandırma Marka imajı ve marka kişiliği ilişkisi, Marka değeri ve pazarlama stratejileri ilişkisi ,Tüketicilerde marka bilinirliği ve marka çağrışımı ,Marka bağlılığı ve çeşitleri , Marka bağlılığı yaratma ,Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırma ,Hizmet sektöründe marka değeri		

DERSİN ADI	PERAKENDE YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencilerin perakende kavramı ve perakendeciliğin gelişim sürecini kavramaları		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Perakendeciliğin ne olduğunu bilir 2 Perakendecilikle ilgili kavramları ilişkilendirir 3 Perakendeciliğin faydalarını kavrar. 4 Perakendecilerin yönetim politikalarını karşılaştırır.		
DERSİN İÇERİĞİ	Perakendecilik kavramı ve faydaları Perakendeciliğin tarihsel gelişimi Modern perakendecilik Mağaza türleri İlişkisel Pazarlama Perakendeciliği etkileyen iç ve dış faktörler Ticari mal yönetimi ve mağaza operasyonları Ticaret alanı Perakendecilikte fiyatlandırma Perakendecilikte tutundurma Perakendecilikte ürün yönetimi Perakendecilikte dağıtım-Tanzim teşhir		

DERSİN ADI	ELEKTRONİK PAZARLAMA			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Öğrencilere e-pazarlama ile ilgili yeterlikleri kazandırmak.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1. E-ticaret faaliyetlerini düzenlemek. 2. E-ticaret faaliyetlerini uygulamak. 3. İnternet ile birlikte hem pazarlamada hem müşteride meydana gelen değişiklikleri ortaya koymak. 4. Online alışveriş deneyimini gerçekleştirmek.			
DERSİN İÇERİĞİ	İnternetin Özellikleri ve İş Dünyası Elektronik Ticarete Evreler, Efsaneler ve Gerçekler Elektronik Ticarete İdari ve Teknik Adımlar Elektronik İşletmelerde Ödeme Sistemleri ve Güvenlik İnternette Pazarlama Kavramı ve İnternet Ortamında Pazarlama Çevresi İnternet Ortamında Pazarlama Süreci İnternette Pazarlama Stratejisi ve Planı Sanal Alışveriş Modelleri İnternet Üzerinde Pazarlama Araştırmaları İnternet Üzerinde Reklam Elektronik Ticarete Hukuksal Düzenlemeler Örnek Olay İncelemeleri			

DERSİN ADI	SATIŞ GÜCÜ EĞİTİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	3	1	3,50
DERSİN AMACI	<p>Öğrencinin, pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği ile ilgili yayınları takip edebilmesini ve kurs ve seminerlere katılabildiğini, paket programları analiz ederek işletme olanaklarına göre satış sürecinde kullanılan paket programları seçebilmesine, satış elemanlarının oryantasyonunu, performans değerlendirme sonuçlarına göre motivasyon ihtiyacını belirleyerek motivasyonunu sağlayabilmesini, toplum ve iş etiğinin gerektirdiği kurallara uygun davranarak uygulanmasını gerçekleştirerek, sosyal gelişmeleri inceleyip yorumlayabilmesini, almış olduğu eğitimler ve sahip olduğu niteliklere göre stresi yönetebilecek ve zamanı etkin kullanabilmesini sağlamaktır.</p>		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 Mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmek 2 Ürün satışı ile ilgili paket programları kullanmak 3 Birim/bölge satış elemanlarının mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmek 4 Birim/bölge satış elemanlarını motive etmek 5 Birim/bölge satış elemanlarının performanslarını değerlendirmek 6 Birim/bölge satış elemanlarının kariyer planlarına yardımcı olmak 7 Mesleki etik değerlerine uymak 8 Toplumsal olayları takip etmek 9 Stres yönetmek ve zamanı planlamak 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Mesleği ile ilgili yayınları takip etmek, Kurs ve seminerlere katılmak Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi, Satış sürecinde kullanılan paket programların seçimi; Satış elemanlarının oryantasyonunu sağlamak; Satış elemanlarının eğitimini sağlamak; Çalışanların kongre,seminer,panel gibi faaliyetlere katılımını sağlamak, Satış elemanlarının motivasyon ihtiyacını belirlemek, Satış elemanlarının motivasyonunu sağlamak, Performans kriterlerini belirlemek ve ölçmek, Performans ölçüm sonuçlarına göre gerekenleri yapmak,</p>		

DERSİN ADI	GLOBAL PAZARLAMA			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Global pazarı tanıyabilmesi ve pazara özgü pazarlama stratejileri geliştirebilmesine yardımcı olacak bilgiyi vermek amaçlanmaktadır			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Ulusal, Uluslararası ve Global Pazar Kavramlarını Ayırabilme 2 Global Pazar Çevresini Tanımlayabilme 3 İhracat ve İthalat Pazarlaması Kavramlarını Açıklayabilme 4 Global Pazarlarda Ürün ve Fiyatlandırma Kararlarını Açıklayabilme 5 Global Pazarlarda Dağıtım ve Tutundurma Kararlarını Açıklayabilme			
DERSİN İÇERİĞİ	Ulusal, ihracat, uluslararası ve global pazarlama Globalleşme ve Global Ekonominin Genel Özellikleri Global Pazarlamada Çevre Koşulları (Ekonomik, Rekabetçi, Yasal, Teknolojik Çevre) Global Pazarlamada Çevre Koşulları (Kültürel Çevre) Global Pazarlara Girme Kararları Global Pazarlarda Ürün Kararları ve Yenilik Global Pazarlarda Fiyatlandırma Kararları Global Pazarlarda Ödeme Yöntemleri Global Pazarlarda Dağıtım Kararları Global Pazarlarda Teslim Şekilleri Global Pazarlarda Tutundurma Kararları Global Pazarlarda Halkla İlişkiler ve Satış Promosyonları Kararları			

DERSİN ADI	MESLEKİ YABANCI DİL I			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Bu derste öğrenciye temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	Pazarlama terimleri Mesleki yabancı dil bilgisini kullanmak Mesleki kavram ve tanımları kullanmak			
DERSİN İÇERİĞİ	Pazarlama terimleri, tüketici davranışları, pazarlama araştırması, ticari fuarlar Mesleki yabancı dil yeterliklerine temel teşkil edecek genel İngilizce bilgilerinin güncelleştirilerek tekrarı. Genel pazarlama terminolojisi ve teknik terimler Dünden bugüne pazarlama kavramları Dünden bugüne pazarlama kavramları Pazarlama bilgi sistemleri Pazarlama çevresi Pazar bölümlenme Ürünler Tüketici davranışları Reklamcılık Ticari fuarlar			

DERSİN ADI	REKLAMCILIK		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencinin tutundurma elemanlarından «Reklamı» çağdaş normlar çerçevesinde analiz ederek, günümüz reklamcılığını anlamasını ve müşteri istek ile beklentileri doğrultusunda tanıtım yapabilme becerisi kazanmasını amaçlamaktadır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 İşletmenin reklamcılık anlayışının gelişmesine katkı sağlamak. 2 İşletmenin reklam kararlarını analiz etmek. 3 Reklam ajanslarının seçimini yapmak. 4 Reklam kampanyaları düzenlemek. 5 İşletme stratejisine uygun reklam ortamları belirlemek. 6 Reklam ölçümü yapmak. 7 Reklam etiği konusunda duyarlı olmak. 		
DERSİN İÇERİĞİ	Reklamın tarihsel gelişimi, amaç ve işlevlerini belirlemek; Pazarlama bileşeni olarak reklamı belirlemek; reklamveren ve ajans arasındaki reklam kararlarını belirlemek; reklam ajanslarının tarihi, işlevi, iş akışı ve organizasyonunu belirlemek; reklam kampanyası ve aşamalarını belirlemek; reklam ortamlarını ve işleyiş prensiplerini belirlemek; reklam etkinliğinin değerlendirilmesine yardımcı olmak; reklam etiği konusunun anlaşılmasına yardımcı olmak		

DERSİN ADI	ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
			X	
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	3
DERSİN AMACI	Dersin amacı öğrencilerin bilimsel araştırma yöntemleri ve araştırma sürecini tanımaları, belirli bir konu hakkında araştırma yapabilmeleri için gereken literatür tarama, veri toplama, verileri değerlendirme ve rapor yazma tekniklerini öğrenmelerini sağlamaktır			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 Bilimsel araştırmanın yöntemini açıklar 2 Araştırma sürecini tanımlar 3 Araştırma sürecinde uyulması gereken etik kuralları açıklar. 4 Literatür taramasını yapar. 5 Veri toplama tekniklerini kullanır. 6 Raporlama sürecini öğrenir ve uygular. 			
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Öğrencilere dersin içeriği, amacı ve hedef davranışları ile ilgili bilgilendirmenin yapılması. Bilim, bilimsel yöntem, bilimsellik, bilimsel araştırma ve bilimsel araştırmanın aşamaları, araştırmaya dayalı bilginin nitelikleri, araştırmada bilimsel dil ve geçerlik, güvenilirlik kavramları hakkında powerpoint sunum ile anlatımın yapılması.</p> <p>Araştırma yaklaşımlarından nicel ve nitel araştırmanın örneklerle anlatılması. Nitel ve Nicel araştırma yaklaşımlarının karşılaştırılması.</p> <p>Araştırma süreç ve teknikleri kapsamında yer alan "Giriş" başlığının ele alınması. Problem, problem kaynakları, problem seçimi ve ölçütler, değişken kavramının anlatılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi.</p> <p>Araştırma süreci içerisindeki "Giriş" başlığı altında amaç, önem, varsayımlar, sınırlılıklar ve tanımlar konularının anlatılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi.</p> <p>Araştırma süreci içerisindeki "Yöntem" başlığı altında verilerin toplanması konusunun powerpoint sunum ile anlatılması. Veri kavramı, veri türleri, veri kaynakları ve veri toplama yöntemlerinden Literatür taraması konusunun anlatımının yapılması. Bilimsel araştırmalardan örnekler incelenmesi.</p>			

DERSİN ADI	DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Dersin amacı öğrencilere dış ticaretin önemini ve bu bağlamda ihracat ve ithalat işlemlerinin mevzuata göre yapılaş şekillerini öğretmektir.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Dış ticaret ile ilgili kavramları öğrenir. 2 İhracat ve ithalat yapma aşamaları hakkında bilgi sahibi olur. 3 Döviz piyasası ile ilgili bilgi sahibi olur. 4 Gümrük işlemleri ve gümrük rejimi hakkında bilgi sahibi olur. 5 Kambiyo ile ilgili kavramları ve Türkiye'deki kambiyo rejiminin dayanağını öğrenir. 6 Ülkenin dış ticaretini analiz eder ve yorumlar.		
DERSİN İÇERİĞİ	Dış ticaret ile ilgili kavramlar. Dış ticaretin işleyiş mekanizması. İthalat ve İhracat yapma aşamaları. Dış Ticaret Türleri. Serbest bölgeler ve işleyişİDış Ticarete Fiyatlandırma. İhracatta ve ithalatta maliyet hesapları Gümrük mevzuatı ve gümrük işlemleri. İthalatta ve ihracatta uygulanan gümrük işlemleri. Dış ticarete teslim şekilleri Dış ticarete teslim şekilleri. Kambiyo Mevzuatı Dış ticarete ödeme şekilleri Dış ticarete kullanılan belgeler.		

DERSİN ADI	GİRİŞİMCİLİK I		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	1	1	1,50
DERSİN AMACI	Bu ders, girişimcilik kavramları ve süreci hakkında bilgi vermeyi, girişim fırsatlarını fark etmeyi, yeni bir işletmenin fizibilitesini çıkarmayı ve pazarlama, üretim gibi girişimcilik planlarını hazırlama yeteneğini geliştirmeyi amaçlamaktadır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1 Girişimcinin kim olduğunu ve kim olmadığını kavrar 2 Girişimciliğin temel kavramlarını açıklar 3 Gerçek hayattan örneklerle girişimciliğin çerçevesini çizer 4 Girişimcilik konusunun farklı yönleri ve boyutlarından haberdar olur 5 Girişimcilerin karşılaşacakları sorunlar karşısında bilinç kazanır ve sorunlara çözüm arayabilir. 		
DERSİN İÇERİĞİ	Girişimcilik ve İlgili Kavramlar Girişimciliğin Önemi Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi Girişimcilik Türleri Girişimci Türleri Başarılı Girişimcilerin Özellikleri Girişimcilikteki Başarı ve Başarısızlık Faktörleri Girişim Kurma Süreci Fizibilite Etüdündeki Araştırmalar (Genel Çerçeve) Pazar Araştırması Pazarlama Planının Hazırlanması Pazarlama Planının Yazımı ve Sunumu Üretim Araştırması Üretim Planının Hazırlanması ve Yazımı		

2.SINIF BAHAR YARIYILI

DERSİN ADI	SATIŞ SAHA PLANLAMASI			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	4
DERSİN AMACI	<p>Öğrenci, yapılacak işin türü ve özelliklerine göre kişisel bakımını ve günlük iş planını gerçekleştirebilmesini, işin ve katılımcıların özelliklerine göre toplantı gündemini belirleyebilmesini, toplantı için katılımcılara bilgi verebilmesini, işletmenin gelecekte tahminlediği iş yüküne göre ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörülmebilmesini, personelin izin planlamasını yapabileceğini, teşhir ve tanzim mekânlarını, fuar stantlarını düzenleyebilmesini, işin özelliklerine göre gerekli olan birincil ve ikincil verileri uygun veri toplama yöntemlerine göre toplayabilmesini ve uygun analiz teknikleri ile analiz ederek yorumlayabilmesini, örgüt yapısına uygun yazılı raporları hazırlayabilmesini, üst yönetime sunabilmeyi ve dosyalama arşivleme tekniklerine göre raporların dosyalanması ve arşivlenmesini sağlayabilecektir.</p>			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<p>1 İşi ile ilgili hazırlık yapmak 3 Toplantı yapmak. 4 Satış elemanlarının izin planlamasını yapmak 5 Satış mekanlarını ve çalışma alanı düzenlemesini yapmak/yaptırmak 6 Raporlama için veri toplamak ve yorumlamak 7 Rapor hazırlamak ve arşivlemek</p>			
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Kişisel hazırlık yapmak, İş planı yapmak, Satış organizasyonu için gerekli dökümanları hazırlamak, Satış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak; Toplantı gündemini belirlemek; Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlatmak</p>			

DERSİN ADI	İHRACAT TEKNİKLERİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	2
DERSİN AMACI	Dersin amacı öğrencilere dış ticaretin önemini ve bu bağlamda ihracat işlemlerinin mevzuata göre yapılaş şekillerini öğretmektir.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none">1. Dış ticaret ile ilgili kavramları öğrenir.2. İhracat yapma aşamaları hakkında bilgi sahibi olur.3. Gümrük işlemleri ve gümrük rejimi hakkında bilgi sahibi olur.4. Kambiyo ile ilgili kavramları ve Türkiye'deki kambiyo rejiminin dayanağını öğrenir.			
DERSİN İÇERİĞİ	İhracata ilişkin temel kavramlar, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, gümrük işlemleri, İhracatta kullanılan belgeler, kambiyo mevzuatı ve döviz piyasası.			

DERSİN ADI	SATIŞ YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	3	1	4
DERSİN AMACI	Öğrencilere satış yönetimi ile ilgili yeterlikleri kazandırmak.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potansiyel müşteri için hazırlık yapmak. 2. Ürünü satışa hazırlamak ve satmak. 3. Satış sonrası hizmetleri yönetmek. 4. Ürün özelliğine uygun satış yöntemleri uygulamak. 5. Satış stratejisi geliştirmek. 6. Satış tahmini yapmaya katkıda bulunmak. 7. Satış gücü planlaması yapmak 8. Birim/bölge satış örgüt yapısını oluşturmak 9. Birim/bölge satış rotasını oluşturmak. 10. Birim/bölge satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak ve denetlemek. 		
DERSİN İÇERİĞİ	Satış Yönetimi , Satış ve Satıcılık Mesleği ,Satışta İletişimin Rolü ,Satış Süreci ,Müşteri İtirazları Karşılama ve Satış Kapama ,Satış Planlaması ve Bütçeleme , Satış Gücü Organizasyonu ,Satış Tahmini ve Satış Kotası ,Satışçıların Seçilmesi, Ücretlendirilmesi, Eğitilmesi ,Satış Gücünün Motivasyonu ,Satışçı Performans Değerlendirme , Satış Denetimi ve Gelecekte Satış Mesleği		

DERSİN ADI	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	3	0	3
DERSİN AMACI	Öğrencinin, sektör ve pazar özelliklerine göre tüketiciyi tanıyabilmesini; tüketici davranış modellerini ve davranış rollerini anlayabilmesini, pazar, ürün ve müşteri özelliklerine göre satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptayabilmesini, tüketici satın alma karar sürecini değerlendirebilmesini ve tüketici satın alma davranışını yönetebilmesini sağlamaktır		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak 2 Tüketici Davranış Modellerini Bilmek 3 Tüketim kültürünü öğrenmek 4 Tüketici ilgilenim ölçümünü yapabilmek 5 Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak		
DERSİN İÇERİĞİ	Tüketiciyi tanımak;Tüketici davranışının özellikleri; Tüketici davranış modelleri; Tüketim niyeti ve tüketim kültürü; Tüketici satın alma süreci; Tüketici karar sürecinin yapısı; Satın alma davranışları; Satın alma davranışlarını etkileyen faktörler; Tüketici ilgilenimi ve Ölçümü; Tüketici hakları		

DERSİN ADI	TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE KREDİ	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Öğrencinin, satın alma ile tedarik zinciri arasındaki ilişkiyi kavraması, tedarik zincirinin işleyişini ve yönetimini öğrenerek tedarik zincirindeki uygulamaları gerçekleştirebilmesi amaçlanmaktadır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tedarik zinciri kavramı ve anlamını tanımlayabilecek 2. Tedarik zincirleri ile ilgili işleyişi ve bileşenlerini açıklayabilecek, 3. Tedarik zincirini yönetebilecek yeterlikler kazandırılacaktır. 4. Pazarlık yapma stratejilerini bilecektir. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Tedarik Zinciri Kavramı ve İlişkili Kavramlar Tedarik Zinciri Konusunun Gelişimi ve Aşamaları, Satın alma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Arasındaki İlişki Tedarik Zincirinin İşleyişi ve Bileşenleri, Tedarik Zincirinde Yer Alan Katılımcılar Tedarik Zinciri Yönetiminin Amaçları ve Tedarik Zinciri Yönetimi Süreci Tedarik Zinciri Yönetim Yaklaşımları Tedarik Zinciri Stratejileri Tedarik Zincirinde Satınalma ve Örgütsel İlişkiler Tedarikçi İlişkileri ve Yaklaşımlar Tedarikçi Ortaklıkları ve İşbirlikleri ve Tedarik Zincirinde Talep Tahmini Tedarik Zincirinde Performans Ölçümü Tedarik Zincirinde Bilgi Yönetimi Tedarik Zincirinde Lojistiğin Önemi</p>		

DERSİN ADI	MESLEKİ ÇALIŞMA VE SEMİNER			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
		X		
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	2	3	4
DERSİN AMACI	Öğrencinin, pazarlama ilke, teknik ve teorilerinin uygulamalı bir şekilde öğrenilmesini sağlamaktır			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Pazarlama uygulamalarına yönelik çalışmaları incelemek 2 Pazarlama teorisinde yer alan konuların uygulamalara yansımalarını analiz etmek 3 Özel sektörde pazarlamanın işlevini inceleyebilme 4 Farklı pazarlama yaklaşım ve tekniklerinin uygulamasına yönelik örnekleri analiz etme 5 Grup çalışması yapabilme yeterlikleri kazandırılacaktır			
DERSİN İÇERİĞİ	Dersin işlenişi ve araştırma gruplarının oluşturulması, konu seçimleri ve araştırma grubunun sunumu ve araştırma raporlarının getirilmesi ve değerlendirme.			

DERSİN ADI	YENİ PAZARLAMA TEKNİKLERİ		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
		X	
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	1	1	1,50
DERSİN AMACI	Pazarlamada değişik yaklaşımları, uzmanlık konularını, değişik pazarlama araçlarını, pazarlama türlerini tanıtmayı amaçlamaktadır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Yeni Pazarlama Tekniklerini Tanıyabilme 2 Yeni Pazarlama Anlayışlarını Yorumlayabilme 3 Yeni Pazarlama Çevresinin Analizini Yapabilme 4 Yeni Pazarlama Tekniklerinde Müşteri Beklentilerini Karşılatabilme 5 Yeni Pazarlama Tekniklerinin Stratejilerini Oluşturabilme		
DERSİN İÇERİĞİ	Yeni Pazarlama Teknikleri Hakkında Bilgiler Yeni Pazarlama Teknikleri Hakkında Bilgiler Yeni Pazarlama Teknikleri Hakkında Bilgiler Gerilla Pazarlama, Mobil Pazarlama, İlişkisel Pazarlama Postmodern Pazarlama, Yeşil Pazarlama, Spor Pazarlama Veri Tabanlı Pazarlama, Niş (Gedik) Pazarlama İçsel Pazarlama, Deneyimsel Pazarlama, Ağızdan Ağıza Pazarlama Viral (Bulaşıcı) Pazarlama, Network (Ağ) Pazarlama, Etkinlik Pazarlaması Nöro (Beyinsel) Pazarlama, Şehir Pazarlaması, Sosyal Pazarlama Kişisel Pazarlama, Değer Pazarlama, Amaca Yönelik Pazarlama Eğlence Pazarlaması, E-Pazarlama, Etnik Pazarlama, Satış Noktasında Pazarlama (Merchandising, Promosyonel Pazarlama)		

DERSİN ADI	GENEL SİGORTACILIK BİLGİSİ			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders		Meslek Dersi	Seçmeli Ders
				X
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	3	3
DERSİN AMACI	Bu dersin amacı, sigorta işletmeciliği, sigorta kavramları ve sigortacılığın önemi hakkında genel bilgi vermektir.			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	Sigorta işletmelerini ve sektördeki rollerinin neler olduğunu bilme, Sigorta sektöründe kullanılan temel dokümanları ve ne işe yaradıklarını bilme düzenleyebilme, Sigorta sektöründeki araçları ve görevlerini tanıyabilme, Sigorta hukukunu bilmek.			
DERSİN İÇERİĞİ	Genel Sigortacılık Bilgileri Temel Sigortacılık Kavramları Temel Sigortacılık Kavramları Sigorta Türleri Sigorta Türleri Sigortacılığın Temel Prensipleri Sigorta uygulamaları Sigorta Belgeleri Sigorta Şirketleri Sigorta Şirketleri Sigorta Aracıları Sigorta kanunu ve yönetmenliği Sigorta pazarlaması			

DERSİN ADI	MESLEKİ YABANCI DİL II			
BÖLÜM	PAZARLAMA			
PROGRAM	PAZARLAMA			
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders	
			X	
ÖN ŞARTLAR				
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi	AKTS kredi
	T	U		
	2	0	2	3
DERSİN AMACI	Bu derste öğrenciye temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır..			
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Genel pazarlama terimleri 2 Genel reklamcılık terimleri 3 Pazarlama stratejileri 4 Reklam hazırlama			
DERSİN İÇERİĞİ	Pazarlama terimleri, tüketici davranışları, pazarlama araştırması, ticari fuarlar, Satış ve pazarlama Müşteri bulma, Pazarlama stratejisi planlama			

DERSİN ADI	EMLAK SEKTÖRÜNDE YÖNETİM VE PAZARLAMA		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Bu derste, emlak sektörü ve emlak pazarlaması ile ilgili yeterliliklerin öğrenciye kazandırılması amaçlanmıştır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	<ol style="list-style-type: none"> 1. Emlak ve emlak sektörünü değerlendirebilir. 2. Emlak pazarlamasının özellik ve ilkelerini açıklayabilir. 3. Emlak pazarlamasında aracı işletmeleri tanıyabilir. 4. Emlak pazarlamasında satış ve satış sürecini değerlendirebilir. 5. Emlak yönetimi sürecini açıklayabilir. 		
DERSİN İÇERİĞİ	<p>Emlak Pazarlamasına İlişkin Temel Kavramlar Emlak Pazarının Özellikleri Emlak Pazarında Pazar Yapıları Emlak Girişimciliği Hedef Pazarın Bölümlendirilmesi Hedef Pazarın Bölümlendirilmesi Rekabet Stratejileri, Emlak Pazarlaması Karması Emlak Bilgi Sistemi, Emlak Finansmanı ve Mortgage Sistemi Emlak Pazarında Tüketici Davranışları Emlak Pazarında Tüketici Davranışları Emlak Pazarında Pazarlama ve Satış Teknikleri Emlak Pazarında Pazarlama ve Satış Teknikleri, Emlak Pazarlamada Etiksel Konular</p>		

DERSİN ADI	KALİTE GÜVENCESİ VE STANDARTLARI		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	2	0	2
DERSİN AMACI	Bu derste; kalite yönetim sistemlerinin uygulama yeterliliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Kalite yönetim sisteminin alt yapısını oluşturmak 2 Kalite standartlarını uygulamak 3 standart ve standartizyonu kavrayabilme 4 yönetim kalitesini kavrayabilme 5 çevre standartları bilgisini açıklayabilme		
DERSİN İÇERİĞİ	Kalite yönetim sisteminin alt yapısını oluşturmak. Kalite standartlarını uygulamak, Kalite Kavramı Kalite Kavramı-Standart ve Standardizasyon Standartın Üretim ve Hizmet Sektöründe Önemi Yönetim Kalitesi ve Standartları Çevre Standartları		

DERSİN ADI	GİRİŞİMCİLİK II		
BÖLÜM	PAZARLAMA		
PROGRAM	PAZARLAMA		
DERS KATEGORİSİ	Zorunlu Ders	Meslek Dersi	Seçmeli Ders
			X
ÖN ŞARTLAR			
SÜRE VE Kredi	Haftalık Ders Saati		Kredi
	T	U	
	1	1	1,50
DERSİN AMACI	Bu ders, girişimcilik kavramları ve süreci hakkında bilgi vermeyi, girişim fırsatlarını fark etmeyi, yeni bir işletmenin fizibilitesini çıkarmayı ve pazarlama, üretim gibi girişimcilik planlarını hazırlama yeteneğini geliştirmeyi amaçlamaktadır.		
ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER	1 Kendilerine özgü ve farklı girişimcilik fikirlerini eleme tekniklerini kazanacaklar. 2 Değişik iş kurma modellerini kavrayacaklar. 3 Finansal projeksiyon oluşturmayı ve temel varsayımları geliştirmeyi öğrenecekler 4 Başarılı üretim ve tedarik zinciri stratejilerini oluşturmayı kavrayacaklardır.		
DERSİN İÇERİĞİ	Girişimcilik ve İlgili Kavramlar Girişimciliğin Önemi Girişimcilik Kültürünün Geliştirilmesi Girişimcilik Türleri Girişimci Türleri Başarılı Girişimcilerin Özellikleri Girişimcilikteki Başarı ve Başarısızlık Faktörleri Girişim Kurma Süreci Fizibilite Etüdündeki Araştırmalar (Genel Çerçeve) Pazar Araştırması Pazarlama Planının Hazırlanması Pazarlama Planının Yazımı ve Sunumu Üretim Araştırması Üretim Planının Hazırlanması ve Yazımı		