

PAZARLAMA PROGRAMI DERS PLANI

3.Yarıyıl Ders Planı					
Ders Kodu	Ders Adı	T+U	Zorunlu/Seçmeli	AKTS	
904341	Satış Yönetimi	6+0	Zorunlu	12	
904342	Marka Yönetimi	2+0	Zorunlu	2	
904343	İhracat Teknikleri	2+0	Zorunlu	2	
904344	Perakende Yönetimi	4+0	Zorunlu	5	
904345	Meslek Etiği	2+0	Seçmeli	3	
904346	Çevre Koruma	2+0	Seçmeli	3	
904347	İşletme Yönetimi I	3+0	Seçmeli	3	
904348	Satış Saha Planlaması	2+0	Seçmeli	2	
904349	Elektronik Pazarlama	2+0	Seçmeli	2	
904350	Mesleki Yabancı Dil I	2+0	Seçmeli	2	
904351	Kalite Yönetim Sistemleri	2+0	Seçmeli	2	
Toplam AKTS				38	

4.Yarıyıl Ders Planı					
Ders Kodu	Ders Adı	T+U	Zorunlu/Seçmeli	AKTS	
904406	Pazarlama Mevzuatı	2+0	Zorunlu	2	
904441	Pazarlama Araştırması	4+0	Zorunlu	3	
904443	Satış Gücü Eğitimi	4+0	Zorunlu	9	
904444	Tedarik Zinciri Yönetimi	2+0	Zorunlu	2	
904445	İstatistik	3+0	Zorunlu	3	
904446	Araştırma Yöntem ve Teknikleri	2+0	Seçmeli	3	
904447	İşletme Yönetimi II	3+0	Seçmeli	4	
904448	Proje Hazırlama	3+0	Seçmeli	3	
904449	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	3+0	Seçmeli	4	
904450	Kalite Güvencesi ve Standartları	2+0	Seçmeli	3	
904451	Mesleki Yabancı Dil-II	2+0	Seçmeli	2	
904452	İlkyardım	3+0	Seçmeli	6	
904453	Girişimcilik	4+0	Seçmeli	4	
Toplam AKTS				48	

3.DÖNEM

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Satış Yönetimi	0904341	2.Yıl	Güz	6+0	6	12
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Öğrencinin; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesi ve satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlayabilmesi, işletme içinde elde edilen verilere göre satışların mevcut durum analizini yapabilmesi ve böylece birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmesi, satışları tahmin edebilmesi ve satış kotalarını belirleyebilmesi, satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetebilmesi, örgüt yapısını seçerek satış					

	elemanlarının yetki ve sorumluluklarını belirleyebilmesi, satış ekibinin koordinasyonunu sağlayabilmesi ve performans değerlendirme kriterlerine göre satış elemanlarını denetleyebilmesine sağlamaktır.
Öğrenme Çıktısı	Potansiyel müşteri için hazırlık yapmak//Ürünü satışa hazırlamak ve satma Satış sonrası hizmetleri yönetmek//Ürün özelliğine uygun satış yöntemlerini uygulamak Satış stratejisi geliştirmek // Satış tahmini yapmaya katkıda bulunmak//Satışla ilgili finansal/cari işlemleri yapmak//Satış gücü planlaması yapmak//Birim/bölge satış örgüt yapısını oluşturmak Birim/bölge satış rotasını oluşturmak//Birim/bölge satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak ve denetlemek//yeterlilikleri kazandırılacaktır
DERS AKIŞI: Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek/Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek/Satış öncesi hazırlık yapmak/Satış sürecini gerçekleştirmek/Satış sürecinde krizi yönetmek/Satış sonrası hizmetleri takip etmek/Satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlamak/Doğrudan satış yapmak/Dolaylı satış yapmak/Satışların mevcut durum analizini yapmak/Birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit etmek/Pazarın fırsat ve tehditlerini tahmin etmek/Uzun vadeli stratejik amaç ve hedefler tespit etmek/Satış tahmini yapmak için gerekli verileri toplamak/Satışları tahmin etmek/Satış kotalarını belirlemek/Satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetmek/Birim bütçesinin hazırlanmasına ve uygulanmasına katkı sağlamak//Satış elemanı sayısını belirlemek/Satış elemanının niteliğini belirlemek/Satış elemanının temin edilmesine katkıda bulunmak/Bölümleri oluşturmak/Uygun örgüt yapısını seçip yetki ve sorumlulukları belirlemek/Bölge özelliklerini belirlemek/Bölgeye uygun rotayı oluşturmak/Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak/Satış elemanlarını denetlemek	

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Marka Yönetimi	0904342	2.Yıl	Güz	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					
Dersin Amacı	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 Çıktısı	Bütünleşik pazarlama iletişimi ile markayı tanıtmak Marka imajını güçlendirmek ve rakipleri tanımak					
DERS AKIŞI: Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak/Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak/Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak/Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak						

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
İhracat Teknikleri	0904343	2.Yıl	Güz	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Öğrencinin, ihracat türlerine göre uluslararası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olabilmesini; uluslar arası mevzuata göre satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapabilmesini, uluslararası ticaretin türüne göre gerekli belgeleri hazırlatabilmesini, uluslararası ticaret anlaşmasına göre ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olabilmesini sağlamaktır					
Öğrenme Çıktısı	Uluslar arası ticaret faaliyetlerini planlamaya katkıda bulunmak Uluslar arası ticaret faaliyetlerini uygulamak yeterlilikleri kazandırılacaktır.					
DERS AKIŞI: Uluslar arası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olmak/Uluslararası satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapmak/Uluslar arası ticaret için gerekli belgeleri hazırlatmak/Uluslar arası ticaret için ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olmak						

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Perakende Yönetimi	0904344	2.Yıl	Güz	4+0	4	5

Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim	
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma				
Dersin Amacı	Öğrencinin, sektöre, pazara ve müşteri özelliklerine göre perakendeci işletmelerin sınıflandırılmasını, yer türlerini belirleyebilmesini, mağaza düzeni hakkında bilgi elde edebilmesini, kategori yönetiminin oluşturulmasına, ürün çeşitlendirme planlama sürecine, fiyatlandırma türlerine, iletişim yöntemleri ve bütçesinin belirlenmesine iletişim programının planlanmasına katkıda bulunmasını sağlayacaktır				
Öğrenme Çıktısı	Perakendeci işletmeleri yapısal olarak ayırtarak//Perakendeci ürün çeşitlendirmesi yapmak Perakendeci işletmenin satın alma ve fiyatlandırma sistemini oluşturmak//Perakende iletişim karmasını oluşturmak				
DERS AKIŞI: Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak/Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak/Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek/Perakendeci işletmenin finansal bilgilerini elde etmek/Ürün çeşitlendirme planlama sürecine katkıda bulunmak/Perakende satın alma sistemlerini saptamak/Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak/Perakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemek/Perakende iletişim programının planlanması konusunda katkı sağlamak					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Meslek Etiği	0904345	2. Yıl	Güz	2+0	2	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu derste meslek etiği ile ilgili yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmaktadır					
Öğrenme Çıktısı	Etik ve ahlak kavramlarını incelemek Mesleki etik ilkelerine uymak					
DERS AKIŞI: 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						

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Çevre Koruma	0904346	2. Yıl	Güz	2+0	2	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmak					
Öğrenme Çıktısı	Çevre ve insan sağlığı koruma kurallarına uymak					
DERS AKIŞI: Çevre Yönetmelik Bilgisi/Risk Analizi/Atık Depolama/Kişisel Korunma Önlemleri/Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları,/İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği						

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
İşletme Yönetimi I	0904347	2. Yıl	Güz	3+0	3	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	İşletme kurma ve işletmeyi geliştirme işlemleri ile ilgili yeterlikleri kazandırmak					
Öğrenme Çıktısı	Temel ekonomik göstergeleri analiz etmek//İş yeri kurma fikrini oluşturmak//İş yeri kuruluş işlemlerini yürütmek//İş yerini faaliyete açmak					

DERS AKIŞI: İşletme tanımlarını yapmak/Yönetimin tarihsel sürecini anlamak/Yönetimin fonksiyonları/Güncel yönetim yaklaşımları

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Satış Saha Planlaması	0904348	2.Yıl	Güz	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	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 öngörülebilmesini, personelin izin planlamasını yapabileceğini, teşhir ve tanzim mekanlarını, 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.					
Öğrenme Çıktısı	İş ile ilgili hazırlık yapmak /Toplantı yapmak//Satış elemanlarının izin planlamasını yapmak Satış mekanlarını ve çalışma alanı düzenlemesini yapmak/yaptırmak//Raporlama için veri toplamak ve yorumlamak//Rapor hazırlamak ve arşivlemek					
DERS AKIŞI:	Kişisel hazırlık yapmak/İş planı yapmak/Satış organizasyonu için gerekli dokümanları hazırlamak/Satış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak/Toplantı gündemini belirlemek/Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlamak/Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı gerçekleştirmek/Birimin hangi dönemde ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörülebilmesini/Çalışanların hangi dönemde izin kullanacakları hakkında bilgi elde etmek/İşlerin aksamayacağı şekilde personel izin planlamasını yapmak/Teşhir ve tanzim mekanlarını düzenlemek/Fuar stantlarını düzenlemek/Çalışma alanının ergonomik şekilde düzenlemek/Gerekli olan birincil ve ikincil verileri toplamak/Birincil ve ikincil veri analiz etmek ve yorumlamak/Kurum yapısına uygun yazılı raporları hazırlamak ve üst yönetime sunmak/Dosyalama ve arşivleme takibini yapmak					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Elektronik Pazarlama	0904349	2.Yıl	Güz	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Öğrencinin, işletmenin ürün ve satış stratejilerine göre E-Ticaret müşterilerini belirleyebilmesini; müşteri özelliklerine göre Internet üzerinden veri tabanı oluşturarak pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olabileceğini, işletmenin satış strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, E-Satış yapabileceğini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır.					
Öğrenme Çıktısı	E-ticaret faaliyetlerini düzenlemek//E-ticaret faaliyetlerini uygulamak					
DERS AKIŞI:	E-ticaret müşterilerini belirlemek/Internet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak/E-Satış yapmak/Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Mesleki Yabancı Dil I	0904350	2.Yıl	Güz	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu derste öğrenciyeye; temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır					

Öğrenme Çıktısı	Mesleki yabancı dil bilgisini kullanmak //Mesleki kavram ve tanımları kullanmak
DERS AKIŞI:	Mesleki yabancı dil yeterliklerine temel teşkil edecek genel İngilizce bilgilerinin güncelleştirilerek tekrarı/Genel Muhasebe Terminolojisi ve Teknik Terimler/Satış İşlemleri/Fatura/Fiyat (Alış, Maliyet, Satış)/Ödeme/Nakit ve Kıymetli Evrak/ARASINAV/Varlık/Mevcutlar/Alacaklar (Senetli – Senetsiz) Kaynak/Öz ve Yerel Kaynak

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Kalite Yönetim Sistemleri	0904351	2.Yıl	Güz	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr.Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu derste; kalite yönetim sistemlerinin uygulama yeterliliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır					
Öğrenme Çıktısı	Kalite Yönetim Sisteminin Altyapısını Oluşturmak//Kalite Standartlarını Uygulamak					
DERS AKIŞI:	Kalite kavramı /Kalite kavramı,/Standart ve standardizasyon/Standartın üretim ve hizmet sektöründe önemi/Yönetim kalitesi ve standartları, /Çevre standartlarıKalite yönetim sistemi modelleri/Stratejik yönetim Yönetime katılma/Süreç yönetim sistemi/Kaynak yönetimi sistemi/Efem mükemmellik modeli					

4. DÖNEM

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Pazarlama Araştırması	0904441	2.Yıl	Bahar	4+0	4	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr.Metotları	Dinleme -Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Öğrencinin, problemi açık bir şekilde ortaya koyabilmesini ve pazarlama araştırma amacını belirleyebilmesini, problemin özelliği ve araştırmanın niteliğine göre pazarlama araştırması için veri kaynaklarını ve veri toplama yöntemlerini belirleyebilmesini, problemin özelliğine göre, pazarlama araştırmasında örnek kitleyi belirleyebilmesini ve örnekleme sürecini yerine getirebilmesini, verileri toplayıp analiz ederek, raporlayabilmesini sağlamaktır.					
Öğrenme Çıktısı	Pazarlama araştırmasında problem ve amacı tespit etmek Pazarlama araştırması tasarımı yapmak ve uygulamak					
DERS AKIŞI:	Problemi açık bir şekilde ortaya koymak/Pazarlama araştırma amacını belirlemek/Pazarlama araştırması için veri kaynaklarını belirlemek/Pazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemek Pazarlama araştırmasında örnek kitleyi belirlemek ve örnekleme sürecini yerine getirmek/Verileri toplayıp analiz etmek/Verileri raporlamak					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Pazarlama Mevzuatı	0904442	2.Yıl	Bahar	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr.Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	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 personelini mevzuat hakkında eğitebilmesini; mevzuata göre satış faaliyetlerinin uygunluğunu takip edebilmesini sağlamaktır.					
Öğrenme Çıktısı	Pazarlama mevzuatını hakim olmak Pazarlama mevzuatına uygun davranmak					

DERS AKIŞI: Satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırmak//Satışla ilgili belgelerin mevzuata uygunluğunu kontrol etmek/Satış personelini mevzuat hakkında eğitmek/Satış faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu takip etmek

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Satış gücü eğitimi	0904443	2.Yıl	Bahar	4+0	4	9
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Öğrencinin, pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği ile ilgili yayınları takip edebilmesini ve kurs ve seminerlere katılabilmesini, 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.					
Öğrenme Çıktısı	Mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmek//Ürün satışı ile ilgili paket programları kullanmak//Birim/bölge satış elemanlarının mesleki gelişim//Faaliyetlerini yürütmek //Birim/bölge satış elemanlarını motive etmek//Birim/bölge satış elemanlarının performanslarını değerlendirmek Birim/bölge satış elemanlarının kariyer planlarına yardımcı olmak//Mesleki etik değerlerine uymak Toplumsal olayları takip etmek//Stres yönetmek ve zamanı planlamak					
DERS AKIŞI:	Mesleği ile ilgili yayınları takip etmek/Kurs ve seminerlere katılmak/Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi/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/Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek/Çalışanlara kariyer yolu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sistemini oluşturmak/Etik kurallara uygun davranmak/Etik kurallara uygun davranılmasını sağlamak/Sosyal gelişmeleri incelemek/Sosyal olayları yorumlamak/Stresi yönetmek/Zamanı yönetmek					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Tedarik zinciri yönetimi	0904444	2.Yıl	Bahar	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Öğrencinin, pazara, ürüne, işletmenin satış hacmine ve satış yöntemine göre stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunabilmesini ve maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmasını, alınan siparişlere göre sevkiyat planlarını kontrol edebilecek ve ilk onayını yapabilmesini, yapılan sevkiyat planlarına göre de müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunabilmesini sağlamaktadır.					
Öğrenme Çıktısı	Stok (envanter) bilgisine sahip olmak//Sipariş yönetmek					
DERS AKIŞI:	Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak/Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak/Maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak/Sevkiyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak/Müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
İstatistik	0904445	2.Yıl	Bahar	3+0	3	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Zorunlu	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme- Anlamlandırma					

Dersin Amacı	Öğrencinin, edinilen teorik bilgilere göre tanımlayıcı istatistik bilgileri belirleyebilmesini, en uygun olan tanımlayıcı istatistik araçları tespit ederek, bunları kullanabilmesini; problem durumuna göre, araştırmanın amacını, yöntemini, kapsamını, örneklemini ve veri toplama tekniklerini kullanılacak analiz programı ve uygulanacak analiz yöntemine göre toplanan verileri paket programlara işleyebilecek, verilerin iki değişkenli analizini yapabilecek, bulguları yorumlayabilmesini ve raporlayabilmesini sağlayacaktır.
Öğrenme Çıktısı	Tanımlayıcı istatistik bilgileri kullanabilir olmak//İstatistiksel araştırma tekniklerini kullanmak İstatistiksel paket programlarını kullanmak
DERS AKIŞI: Tanımlayıcı istatistik bilgileri belirlemek/Araştırma amacını belirlemek/Ana kütle ve uygun örnek kitleyi belirlemek/Uygun veri toplamak/Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi/Verilerin iki değişkenli analizi/Bulguların yorumlanması ve raporlanması	

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Araştırma Yöntem ve Teknikleri	0904446	2.Yıl	Bahar	2+0	2	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu derste öğrenciye; araştırma yapma yeterliklerini kazandırmak amaçlanmaktadır					
Öğrenme Çıktısı	Araştırma yapmak//Araştırma raporu hazırlamak//Araştırmayı sunmak					
DERS AKIŞI: Araştırma Konularını Seçme/Kaynak Araştırması Yapma/Araştırma Sonuçlarını /Değerlendirme/Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme/Sunuma Hazırlık Yapma/Sunumu Yapma						

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
İşletme Yönetimi II	0904447	2.Yıl	Bahar	3+0	3	4
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	İşletme yönetimi, üretim, pazarlama ve mali işler ile ilgili bilgi ve beceriler kazandırmak					
Öğrenme Çıktısı	Yönetim işlevlerini yerine getirmek //İnsan kaynaklarını yönetmek//Üretim sürecini yönetmek Pazarlama faaliyetlerini yönetmek//İşletmenin mali yapısını yönetmek					
DERS AKIŞI: Planlama Yapmak/Örgütlenme Yapmak/Yöneltmek /Koordinasyon Sağlamak/Denetim Yapmak İş Analizi Yapılmasını Sağlama/İnsan Kaynaklarını Planlamak/İşgören Adayı Bulmak/İşgöreni Seçmek İşe Alıştırma(Oryantasyon) Eğitimi Vermek/İşgören Performansını Değerleme/İşgörenin Eğitilmesini Sağlamak/Kariyer Planlaması Yapmak/İş Değerleme/Ücretlendirmek/Üretimi Planlamak/Üretimin Gerçekleşebilmesi için Örgütlenme Yapmak/Kapasite ve Stok Planlaması/Hedef Pazarı Belirlemek Ürün Geliştirme/Fiyatlandırma Politikalarını Belirlemek/Tutundurma Politikalarını Belirlemek Dağıtım Politikalarını Belirlemek/Müşteri İlişkilerini Yönetmek/Gelir ve Gider Hesaplarını Yönetmek/Borç ve Alacakları Yönetmek/Varlıkları Yönetmek/Kaynakları Yönetmek						

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Proje Hazırlama	0904448	2.Yıl	Bahar	3+0	3	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu dersle mesleki alanda araştırma yapma ve sunma becerisi kazandırılacaktır					
Öğrenme Çıktısı	Mesleki alanla ilgili araştırma yapabilecektir Mesleki alanla ilgili araştırmayı sunabilecektir					

DERS AKIŞI: ARAŞTIRMA KONUSU BELİRLEME/ARAŞTIRMANIN PLANLANMASI/KAYNAK TARAMASI/ARAŞTIRMA SÜRECİ/ARAŞTIRMA SONUCUNUN RAPORLAŞTIRILMASI/SUNUM TARTIŞMA/DEĞERLENDİRME

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Bilgi ve İletişim Teknolojisi	0904449	2.Yıl	Bahar	3+0	3	4
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu derste bilişim olanaklarını kullanarak kendini geliştirmek ile ilgili yeterliklerin kazandırılması amaçlanmaktadır.					
Öğrenme Çıktısı	İnternet ortamında iletişim kurmak //İnternet ortamında iş başvurusu yapmak Sayısal verileri düzenlemek//Hazır şablon ile tanıtım materyali hazırlamak					
DERS AKIŞI:	İnternet Ve İnternet Tarayıcısı/Elektronik Posta Yönetimi/Haber Grupları / Forumlar Web Tabanlı Öğrenme/Kişisel Web Sitesi Hazırlama/Elektronik Ticaret/Kelime İşlemci Programında Özgeçmiş/İnternet Ve Kariyer/İş Görüşmesine Hazırlık/İşlem Tablosu /Formüller Ve Fonksiyonlar/Grafikler Sunu Hazırlama Tanıtıcı Materyal Hazırlama					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Kalite Güvencesi ve standartlar	0904450	2.Yıl	Bahar	2+0	2	3
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Bu derste; iş hayatında kalite güvencesi ve standartları ile ilgili yeterliliklerin kazandırılması amaçlanmıştır.					
Öğrenme Çıktısı	Kalite Yönetim Sisteminin Altyapısını Oluşturmak Kalite Standartlarını Uygulamak İstatistiksel kalite kontrol yöntemleri uygulamak					
DERS AKIŞI:	Kalite Kavramı /Standart ve Standardizasyon/Standartın üretim ve hizmet sektöründe önemi Yönetim kalitesi ve standartları/Çevre standartları/Kalite yönetim sistemi modelleri/Kalite yönetim sistemi modelleri stratejik yönetim/Stratejik yönetim/Yönetime katılma/Süreç yönetim sistemi/Kaynak yönetimi sistemi/Efem mükemmellik modeli/Üretimde kalite kontrolü Muayene ve örnekleme/Toplam Kalite Kontrol/Kontrol Diyagramları/statistiksel Dağılımlar					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Mesleki Yabancı Dil II	0904451	2.Yıl	Bahar	2+0	2	2
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları	Dinleme-Anlamlandırma					
Dersin Amacı	Temel mesleki kavram ve tanımları ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazanma .					
Öğrenme Çıktısı	Mesleki yabancı dil bilgisini kullanmak Mesleki kavram ve tanımları kullanmak					
DERS AKIŞI:	Mesleki konularda sözlü ve yazılı iletişim/Defterler/Yevmiye Defteri/Büyük Defter/Envanter Defteri/ARASINAV/Finansal Tablolar/Bilanço/Gelir Tablosu/Fon – Alım Tabloları/Rasyolar (Oranlar) Teslim Şekilleri – Maliyetler/Döviz – Kur Bilgileri					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
İlkyardım	0904452	2.Yıl	Bahar	3+0	3	6

Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim	
Öğr. Metotları		Dinleme ve anlamlandırma			
Dersin Amacı	İlk yardımın temel ilkeleri, temel yaşam desteği, yaralanmalarda ilk yardım, kırık, çıkık ve burkulmalarda ilk yardım, diğer acil durumlarda ilk yardım ve taşımalar ile ilgili yeterlikleri kazandırmak.				
Öğrenme Çıktısı	İlk yardımın temel ilkelerini uygulamak//Temel yaşam desteği sağlamak Yaralanmalarda ilk yardım uygulamak//Kırık, çıkık ve burkulmalarda ilk yardım uygulamak Diğer acil durumlarda ilk yardım uygulamak//Hasta veya yaralıları taşımak				
DERS AKIŞI: İlk yardımın temel uygulamaları/Birinci ve ikinci değerlendirme/Yetişkinlerde temel yaşam desteği/Çocuklarda ve bebeklerde temel yaşam desteği/Solunum yolu tıkanıklığında ilk yardım/Dış ve iç kanamalar/Yara ve yara çeşitleri/Bölgesel yaralanmalarda, baş ve omurga kırıklarında ilk yardım /Üst ekstremitelerde kırık, çıkık ve burkulmalarında ilk yardım/Kalça ve alt ekstremitelerde kırık, çıkık ve burkulmalarında ilk yardım/Acil bakım gerektiren hastalıklarda ilk yardım/Zehirlenmeler, sıcak çarpması, yanık ve donmalar yabancı cisim kaçmalarında ilk yardım/Acil taşıma teknikleri/Kısa mesafede hızlı taşıma teknikleri/Sedye oluşturarak hasta veya yaralıları taşıma					

Dersin Adı	Kodu	Yıl	Yarıyıl	T+U+L Saati	Kredi	AKTS
Girişimcilik	0903453	4.Yıl	Bahar	4+0	4	4
Bölümü	Dersin Seviyesi	Ders Dili	Ders Türü	Öğretim Sistemi	Öğr. Elemanı	
Pazarlama	Ön lisans	Türkçe	Seçmeli	Örgün Eğitim		
Öğr. Metotları		Dinleme- Anlamlandırma				
Dersin Amacı	Bu derste öğrencinin temel girişimcilik kavramlarını, pazarlama, yönetim, finansal planlamayı yapabilecek yetkinliğe ulaştırılması amaçlanmıştır. Aynı zamanda öğrencinin bu ders sonunda bir iş planı yazabilme ve süreci yönetebilme yetisi kazandırılmaya çalışılacaktır.					
Öğrenme Çıktısı	Öğrenci, girişimciliğin önemi ve katkılarını öğrenecek, girişimci olabilmek için hangi özelliklere sahip olması gerektiğine yönelik bilgi ve beceriye ulaşacak, ortaklık kültürünün ne demek olduğunu öğrenecek, iş kurma süreci, iş fikri kavramlarını nasıl belirleyeceğini belirleyecek, genel anlamda işletme yönetimine ilişkin yönetim, pazarlama ve finansal planlama yapma yetisine kavuşarak bir iş planını yazabilecek noktaya gelecektir.					
DERS AKIŞI: Girişimcilik özelliklerinin sınanması/Girişimcilik temel kavramları/İş planı öğelerinden pazarlama planı unsurları/İş planı öğelerinden yönetim planı unsurları/İş planı öğelerinden finansal plan unsurları/Pazarlama planı yazımı/Yönetim planı yazımı Finansal plan yazımı/İş planı sunumu						