**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **TÜRKİYE EKONOMİSİ VE AVRUPA BİRLİĞİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  |  | **X** |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İşyeri Eğitimi) | Toplam |
| 2 | 28 | 32 | (30+30) 60 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25–30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 2 |
| **DERSİN AMACI** | Bu ders ile öğrencinin; Türkiye ekonomisine ilişkin makro ekonomik göstergeleri izleyebilecek, Avrupa Birliği (AB) ve kurumlarını kavrayacaktır.. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Türkiye Ekonomisine İlişkin Makro Ekonomik Göstergeleri İzlemek
2. Avrupa Birliği (AB) ve Kurumalarını Kavramak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Türkiye Ekonomisine Kısa Bakış |
| 2 | Türkiye Ekonomisinin Sosyo –Ekonomik Göstergeleri |
| 3 | Türkiye Ekonomisinin Sektörel Analizi |
| 4 | Sanayi Sektörü |
| 5 | Tarım Sektörü |
| 6 | Türkiye’de Dış Ticaretinin Genel Yapısı |
| 7 | Türkiye’de Dış Ticaretinin Genel Yapısı |
| 8 | Türkiye’nin Dış Ticaretinin Ülkelere Göre Dağılımı |
| 9 | AB’nin Tarihi Gelişimi |
| 10 | AB’nin Genişleme Süreci |
| 11 | AB’nin Kurumları |
| 12 | Türkiye AB İlişkileri |
| 13 | Türkiye AB İlişkileri |
| 14 | Türkiye ile AB Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İşyeri |
| Sınıf, büro laboratuarı  | Sınıf ve büro uygulama laboratuvarı, bilgisayar, internet, sunum cihazları, ders notları, ticari hesaplamaya konu belgeler, hesap makinesi. |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | **Not/açıklama/öneri:** Derste öğrencilerin, muhasebe ve finans işlemleri yapmalarına ve örnek uygulamalara ağırlık verilmelidir. |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar |  |  |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı |  |  |
|  |  |  |
| **ÖĞRETİM ELEMANI** | **Aranan vasıflar:** En az lisans diplomasına sahip, diksiyonu düzgün, beden dilini etkili kullanabilen, yazışma kural ve tekniklerini uygulayabilen, Türkiye Ekonomisindeki makro ekonomik gelişmeleri ve Türkiye AB ilişkilerini takip edebilen, kamu ve özel kurumların yapı ve işleyişi, mevzuat, hukuki sorumlulukları uygulama konusunda, en az 5 yıl deneyime sahip tercihen yüksek lisans derecesine sahip olmak. |
| **KAYNAKLAR** | Ders kitabı, yardımcı kitap ve yardımcı doküman.  |
| **İŞBİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Öğrencinin konuyla ilgili olarak iletişim, araştırma, gözlem, uygulama yapabileceği kamu ve özel iş yerleri, ekonomik birlikler. |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİSİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  |  | X |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İş Yeri Eğitimi) | Toplam |
| 3 | 56 | 64 | 120 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 4 |
| **DERSİN AMACI** | Bu derste bilişim olanaklarını kullanarak kendini geliştirmek ile ilgili yeterliklerin kazandırılması amaçlanmaktadır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. İnternet ortamında iletişim kurmak
2. İnternet ortamında iş başvurusu yapmak
3. Sayısal verileri düzenlemek
4. Hazır şablon ile tanıtım materyali hazırlamak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI****(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI)** | Hafta | İçerik/Konular |
| 1 | İnternet Ve İnternet Tarayıcısı |
| 2 | Elektronik Posta Yönetimi |
| 3 | Haber Grupları / Forumlar |
| 4 | Web Tabanlı Öğrenme |
| 5 | Kişisel Web Sitesi Hazırlama |
| 6 | Elektronik Ticaret |
| 7 | Kelime İşlemci Programında Özgeçmiş |
| 8 | İnternet Ve Kariyer |
| 9 | İş Görüşmesine Hazırlık |
| 10 | İşlem Tablosu  |
| 11 | Formüller Ve Fonksiyonlar |
| 12 | Grafikler |
| 13 | Sunu Hazırlama |
| 14 | Tanıtıcı Materyal Hazırlama |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İş Yeri |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar |  |  |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuvar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı |  |  |
|  |  |  |
| **KAYNAKLAR** | Ders kitabı, yardımcı kitap ve diğer kaynaklar |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Çevrede bulunan kamu kurumları veya özel işletmeler |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **KALİTE GÜVENCESİ VE STANDARTLARI**  |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  |  | X |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İş Yeri Eğitimi) | Toplam |
| 3 | 42 | 48 | 90 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25–30 saat)(1modül=1 kredi) |
| 3 | 3 |
| **DERSİN AMACI** | Bu derste; iş hayatında kalite güvencesi ve standartları ile ilgili yeterliliklerin kazandırılması amaçlanmıştır |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Kalite Yönetim Sisteminin Altyapısını Oluşturmak
2. Kalite Standartlarını Uygulamak
3. İstatistiksel kalite kontrol yöntemleri uygulamak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Kalite Kavramı  |
| 2 | Standart ve Standardizasyon |
| 3 | Standardın üretim ve hizmet sektöründe önemiYönetim kalitesi ve standartları |
| 4 | Yönetim kalitesi ve standartları, Çevre standartları |
| 5 | Çevre standartları, Kalite yönetim sistemi modelleri |
| 6 | Kalite yönetim sistemi modelleri stratejik yönetim |
| 7 | Stratejik yönetim , Yönetime katılma |
| 8 | Süreç yönetim sistemi, Kaynak yönetimi sistemi |
| 9 | Kaynak yönetimi sistemi, Efqm mükemmellik modeli |
| 10 | Üretimde kalite kontrolü, Muayene ve örnekleme |
| 11 | Muayene ve örnekleme, Toplam kalite kontrol |
| 12 | Toplam Kalite Kontrol |
| 13 | Kontrol Diyagramları |
| 14 | İstatistiksel Dağılımlar |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İş Yeri |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar |  |  |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuvar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı |  |  |
|  |  |  |
| **KAYNAKLAR** |  |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Kamu ve özel Sektör kuruluşları, Üniversiteler, ilgili sanayi odaları, vb. |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **ULUSLARARASI FİNANSMAN** |
|  **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  | **X** |  |
| **ÖN ŞARTLAR** |   |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İşyeri Eğitimi) | Toplam |
| 3 | (14+14+14) 42 | (90–42) 48 | (30+30+30) 90 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25–30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 3 |
| **DERSİN AMACI** | Bu dersle öğrencinin, para ve sermaye piyasasını tanıyarak dış ticaretin finansman ve teşvik işlemlerini kavraması sağlanacaktır.  |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Uluslararası Para Ve Sermaye Piyasasını Tanımak
2. Dış Ticaretin Finansman İşlemlerini Yapmak
3. Dış Ticarette Teşvikleri Kavramak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Uluslararası Finansal Sistem |
| 2 | Döviz Kuru Politikası |
| 3 | Döviz Piyasası |
| 4 | Döviz Piyasası |
| 5 | Döviz Opsiyon İşlemleri |
| 6 | Sermaye Piyasası |
| 7 | Sermaye Piyasası |
| 8 | Leasing |
| 9 | Factorıng  |
| 10 | Forfaiting |
| 11 | Exımbank Kredileri |
| 12 | Üretime Yönelik Teşvikler |
| 13 | Üretime Yönelik Teşvikler |
| 14 | Tanıtıma Yönelik Teşvikler |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İşyeri |
| Sınıf | Bilgisayar, internet, ders notları, yazılı ve görsel örnek uygulamalar, sunum cihazları |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | **Not/açıklama/öneri:** |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar |  |  |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı |  |  |
|  |  |  |
| **ÖĞRETİM ELEMANI** | **Aranan vasıflar:** En az lisans diplomasına sahip, diksiyonu düzgün, beden dilini etkili kullanabilen, yazışma kural ve tekniklerini uygulayabilen, güncel ekonomik gelişmeleri takip edebilme yeteneğine sahip olmak. |
| **KAYNAKLAR** | Ders kitabı, yardımcı kitap ve diğer kaynaklar |
| **İŞBİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | T.C.Merkez Bankası, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı,  |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **GLOBAL PAZARLAMA** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  | X |  |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İş Yeri Eğitimi) | Toplam |
| 2 | 28 | 22 | 50 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 2 |
| **DERSİN AMACI** | Öğrencinin, uluslararası pazarların yapısına göre müşteri, işletme beklentilerini ve uluslararası pazarlarda işletme satış strateji ve politikalarına göre müşterileri belirleyebilmesini, uluslararası pazarlarda işletme hedef ve stratejilerine göre pazarlama faaliyetlerini planlamaya ve pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olabilmesini sağlamaktır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Global pazarlama, 1. .Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin belirlenmesine katkıda bulunmak
2. Uluslar arası pazarlarda satış faaliyetlerini uygulamak yeterlikleri kazandırılacaktır.
 |
| **DERSİN****ÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Uluslar arası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek |
| **2** | Uluslar arası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek |
| **3** | Uluslar arası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek |
| **4** | Uluslar arası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemekUluslar arası pazarlarda müşterileri belirlemek |
| **5** | Uluslar arası pazarlarda müşterileri belirlemek |
| **6** | Uluslar arası pazarlarda müşterileri belirlemek |
| **7** | Uluslar arası pazarlarda müşterileri belirlemek |
| **8** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak |
| **9** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak |
| **10** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak |
| **11** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmakUluslar arası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak |
| **12** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak |
| **13** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak |
| **14** | Uluslar arası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | **Ortam** | **Donanım** | **İş Yeri** |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| **Yöntem** | **Uygulanan yöntem** | **Yüzde (%)** |
| **Ara Sınavlar** |  |  |
| **Ödevler** |  |  |
| **Projeler** |  |  |
| **Dönem Ödevi** |  |  |
| **Laboratuvar** |  |  |
| **Diğer** |  |  |
| **Dönem Sonu Sınavı** |  |  |
|  |  |  |
| **KAYNAKLAR** |  |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** |  |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **MESLEKİ YABANCI DİL**  |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** |  |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|   | **x** |  |
| **ÖN ŞARTLAR** | **Temel İngilizce bilgisine sahip olma** |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İşyeri Eğitimi) | Toplam |
| **2** | **28** | **22** | **50** |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
| 2 | 2 |
| **DERSİN AMACI** | Bu derste öğrenciye; temel mesleki kavram ve tanımları ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Mesleki yabancı dil bilgisini kullanmak
2. Mesleki kavram ve tanımları kullanmak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI** | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Mesleki yabancı dil yeterliklerine temel teşkil edecek genel İngilizce bilgilerinin güncelleştirilerek tekrarı. |
| 2 | Mesleki yabancı dil yeterliklerine temel teşkil edecek genel İngilizce bilgilerinin güncelleştirilerek tekrarı. |
| 3 | Genel pazarlama terminolojisi ve teknik terimler |
| 4 | Dünden bugüne pazarlama kavramları |
| 5 | Dünden bugüne pazarlama kavramları |
| 6 | Pazarlama bilgi sistemleri |
| 7 | Pazarlama bilgi sistemleri |
| 8 | Ara Sınav |
| 9 | Pazarlama çevresi |
| 10 | Pazar bölümleme |
| 11 | Ürünler |
| 12 | Ürünler |
| 13 | Tüketici davranışları |
| 14 | Tüketici davranışları |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İşyeri |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar | ÇST, BD, SY, KSS |  |
| Ödevler | Diyalog hazırlama |  |
| Projeler | Yazma |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı | ÇST, BD, SY, KSS |  |
|  |  |  |
| **ÖĞRETİM ELEMANI** | Bu ders; alanında en az lisans düzeyinde eğitim almış olan, yabancı dil yeterliğine sahip öğretim elemanları tarafından verilmelidir.  |
| **KAYNAKLAR** | Ders kitabı, yardımcı kitap ve diğer kaynaklar. |
| **İŞBİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Öğrencinin; konuyla ilgili olarak iletişim, araştırma, gözlem, uygulama yapabileceği yerler, diğer alan öğretmenleri, sosyal ortaklar, sivil toplum örgütleri, çevrede bulunan ilgili işletmeler, özel kamu kurum ve kuruluşlardır. |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **PERAKENDE YÖNETİMİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  | X |  |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İş Yeri Eğitimi) | Toplam |
| 3 | 42 | 83 | 125 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 5 |
| **DERSİN AMACI** | 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 ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Perakende Yönetimi, 1. Perakendeci işletmeleri yapısal olarak ayrıştırmak I
2. Perakendeci işletmeleri yapısal olarak ayrıştırmak II
3. Perakendeci ürün çeşitlendirmesi yapmak
4. Perakendeci işletmenin satın alma ve fiyatlandırma sistemini oluşturmak
5. Perakende iletişim karmasını oluşturmak yeterlikleri kazandırılacaktır.
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak |
| **2** | Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamakPerakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak |
| **3** | Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamakPerakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek |
| **4** | Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek |
| **5** | Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmekPerakendeci işletmenin finansal bilgilerini elde etmek |
| **6** | Perakendeci işletmenin finansal bilgilerini elde etmek |
| **7** | Kategori yönetiminin oluşturulmasına katkıda bulunmak |
| **8** | Kategori yönetiminin oluşturulmasına katkıda bulunmakÜrün çeşitlendirme planlama sürecine katkıda bulunmak |
| **9** | Ürün çeşitlendirme planlama sürecine katkıda bulunmakPerakende satın alma sistemlerini saptamak |
| **10** | Perakende satın alma sistemlerini saptamak |
| **11** | Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak |
| **12** | Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmakPerakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemek |
| **13** | Perakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemekPerakende iletişim programının planlanması konusunda katkı sağlamak |
| **14** | Perakende iletişim programının planlanması konusunda katkı sağlamak |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | **Ortam** | **Donanım** | **İş Yeri** |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| **Yöntem** | **Uygulanan yöntem** | **Yüzde (%)** |
| **Ara Sınavlar** |  |  |
| **Ödevler** |  |  |
| **Projeler** |  |  |
| **Dönem Ödevi** |  |  |
| **Laboratuvar** |  |  |
| **Diğer** |  |  |
| **Dönem Sonu Sınavı** |  |  |
| **KAYNAKLAR** |  |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** |  |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **PAZARLAMA ARAŞTIRMASI** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  | X |  |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İş Yeri Eğitimi) | Toplam |
| 3 | 42 | 33 | 75 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 3 |
| **DERSİN AMACI** | 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 ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Pazarlama araştırması, 1. Pazarlama araştırmasında problem ve amacı tespit etmek
2. Pazarlama araştırması tasarımını yapmak ve uygulamak I
3. Pazarlama araştırması tasarımını yapmak ve uygulamak II

yeterlikleri kazandırılacaktır. |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Problemi açık bir şekilde ortaya koymak |
| **2** | Pazarlama araştırma amacını belirlemek |
| **3** | Pazarlama araştırma amacını belirlemekPazarlama araştırması için veri kaynaklarını belirlemek |
| **4** | Pazarlama araştırması için veri kaynaklarını belirlemek |
| **5** | Pazarlama araştırması için veri kaynaklarını belirlemekPazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemek  |
| **6** | Pazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemek |
| **7** | Pazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemek |
| **8** | Pazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemek |
| **9** | Pazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemek |
| **10** | Pazarlama araştırması için veri toplama yöntemlerini belirlemekPazarlama araştırmasında örnek kitleyi belirlemek ve örnekleme sürecini yerine getirmek |
| **11** | Pazarlama araştırmasında örnek kitleyi belirlemek ve örnekleme sürecini yerine getirmek |
| **12** | Pazarlama araştırmasında örnek kitleyi belirlemek ve örnekleme sürecini yerine getirmek Verileri toplayıp analiz etmek |
| **13** | Verileri toplayıp analiz etmek |
| **14** | Verileri raporlamak |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | **Ortam** | **Donanım** | **İş Yeri** |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| **Yöntem** | **Uygulanan yöntem** | **Yüzde (%)** |
| **Ara Sınavlar** |  |  |
| **Ödevler** |  |  |
| **Projeler** |  |  |
| **Dönem Ödevi** |  |  |
| **Laboratuvar** |  |  |
| **Diğer** |  |  |
| **Dönem Sonu Sınavı** |  |  |
|  |  |  |
| **KAYNAKLAR** |  |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** |  |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | IV.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  | X |  |
| **ÖN ŞARTLAR** |  |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi | Toplam |
| 3 | 42 | 8 | 50 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 2 |
| **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** | Tüketici davranışları,1. Genel tüketici davranışı hakkında bilgi sahibi olmak
2. Satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri saptamak

yeterlikleri kazandırılacaktır. |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Tüketiciyi tanımak |
| **2** | Tüketiciyi tanımak |
| **3** | Tüketiciyi tanımak, Tüketici davranış modellerini anlamak |
| **4** | Tüketici davranış modellerini anlamak |
| **5** | Tüketici davranış modellerini anlamak,Tüketici davranış rollerini anlamak |
| **6** | Tüketici davranış rollerini anlamak |
| **7** | Tüketici davranış rollerini anlamak |
| **8** | Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak |
| **9** | Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak |
| **10** | Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamakTüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek |
| **11** | Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek |
| **12** | Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmekSatın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek |
| **13** | Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek |
| **14** | Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | **Ortam** | **Donanım** | **İş Yeri** |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| **Yöntem** | **Uygulanan yöntem** | **Yüzde (%)** |
| **Ara Sınavlar** |  |  |
| **Ödevler** |  |  |
| **Projeler** |  |  |
| **Dönem Ödevi** |  |  |
| **Laboratuvar** |  |  |
| **Diğer** |  |  |
| **Dönem Sonu Sınavı** |  |  |
| **KAYNAKLAR** |  |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** |  |