**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **HALKLA İLIŞKILER** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.YARIYIL |
| **DERSİN DİLİ** | Türkçe |
| **DERS KATEGORİSİ**  | Zorunlu Ders | Meslek Dersi | Seçmeli Ders |
|  | X |  |
| **ÖN ŞARTLAR** | İletişim, etkili ve güzel konuşma derslerinden sonraki dönemlerde verilmesi uygundur. |
| **SÜRE VE DAĞILIMI** | Haftalık Ders Saati | Okul Eğitimi Süresi | Bireysel Öğrenme Süresi (Proje, Ödev, Araştırma, İş Yeri Eğitimi) | Toplam |
| 2 | (14+14)28 | (60-28)32 | (30+30)60 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 2 |
| **DERSİN AMACI** | Bu ders ile öğrenci, halkla ilişkiler faaliyetleri yapma yeterlikleri kazandırılacaktır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Halkla ilişkilerde imaj ve strateji geliştirmek
2. Kurumsal imajı, algılamayı olumlu ve sürekli tutmak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Genel amaçlar |
| 2 | Genel amaçlar |
| 3 | Genel amaçlar |
| 4 | Genel amaçlar |
| 5 | Görev ve sorumluluklar |
| 6 | Görev ve sorumluluklar |
| 7 | Görev ve sorumluluklar |
| 8 | Halkla ilişkilerde mesajı |
| 9 | Halkla ilişkilerde mesajı |
| 10 | Halkla ilişkilerde mesaj |
| 11 | Kamuoyu ve medya ile ilişkiler |
| 12 | Kamuoyu ve medya ile ilişkiler |
| 13 | Kamuoyu ve medya ile ilişkiler |
| 14 | Sponsorluk |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İş Yeri |
| Sınıf, büro laboratuarı | Bilgisayar, internet, İletişim araçları, ders notları, yazılı ve görsel örnek uygulamalar, sunum cihazları | Kamu ve özel sektör halkla ilişkiler birimleri |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | **Not/açıklama/öneri:** Derste öğrencilerin bireysel ve örgütsel halkla ilişkiler uygulamaları yapmalarına özen gösterilmelidir.  |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar |  |  |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuvar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı |  |  |
|  |  |  |
| **ÖĞRETİM ELEMANI** | **Aranan vasıflar:** En az lisans diplomasına sahip, diksiyonu düzgün, beden dilini etkili kullanabilen, halkla ilişkiler kural ve tekniklerini uygulayabilen, halkla ilişkilerle ilgili organizasyonel faaliyetlerde aktif rol oynamış en az 5 yıl deneyime sahip olmak. |
| **KAYNAKLAR** | Halkla ilişkilerle ilgili Ders kitabı, yardımcı kitap ve yazılı ve görsel diğer kaynaklar |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Çevrede bulunan kamu veya özel işletmelerin halkla ilişkiler birimleriyle işbirliği yapmak |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **MESLEK ETİĞİ** |
| **BÖLÜM** | **ORTAK**  |
| **PROGRAM** | **ORTAK** |
| **DÖNEMİ** | III.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 | 16+12=28 | 32 | 30+30=60 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25–30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 2 |
| **DERSİN AMACI** | Bu derste meslek etiği ile ilgili yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmaktadır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Etik ve ahlak kavramlarını İncelemek
2. Mesleki etik ilkelerine uymak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Etik ve ahlak kavramlarını incelemek |
| 2 | Etik ve ahlak kavramlarını incelemek |
| 3 | Etik sistemlerini incelemek |
| 4 | Etik sistemlerini incelemekAhlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek |
| 5 | Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek |
| 6 | Meslek etiğini incelemek |
| 7 | Meslek etiğini incelemek |
| 8 | Meslek etiğini incelemek |
| 9 | Meslek etiğini incelemek |
| 10 | Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek |
| 11 | Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek |
| 12 | Sosyal sorumluluk kavramını incelemek |
| 13 | Sosyal sorumluluk kavramını incelemek |
| 14 | Sosyal sorumluluk kavramını incelemek |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İşyeri |
|  |  |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar | x | 40 |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı | x | 60 |
|  |  |  |
| **KAYNAKLAR** | Ders kitapları ve diğer kaynaklar |
| **İŞBİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Öğrencinin konuyla ilgili olarak bilgi, araştırma, gözlem, uygulama ve iletişim, yapabileceği kişiler, yerler, diğer alan öğretmenleri, sosyal ortaklar, sivil toplum örgütleri, çevrede bulunan işletmeler, özel/kamu kurum ve kuruluşlarıdır. |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.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** | **(8+10+10=) 28** | **62** | **90** |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat),(1modül=1 kredi) |
| - | **3** |
| **DERSİN AMACI** | Bu derste öğrenciye; araştırma yapma yeterliklerini kazandırmak amaçlanmaktadır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Araştırma yapmak
2. Araştırma raporu hazırlamak
3. Araştırmayı sunmak
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | Hafta | Modüller/İçerik/Konular |
| 1 | Araştırma Konularını Seçme |
| 2 | Araştırma Konularını Seçme |
| 3 | Kaynak Araştırması Yapma |
| 4 | Kaynak Araştırması Yapma |
| 5 | Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme |
| 6 | Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme |
| 7 | Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme |
| 8 | Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme |
| 9 | Sunuma Hazırlık Yapma |
| 10 | Sunuma Hazırlık Yapma |
| 11 | Sunumu Yapma |
| 12 | Sunumu Yapma |
| 13 |  |
| 14 |  |
| **EĞİTİM-ÖĞRETİM****ORTAMI VE DONANIM** | Ortam | Donanım | İş Yeri |
| Sınıf | Kitaplar, ansiklopediler, dergiler, bilgisayar vb. |  |
| **ÖLÇME VE** **DEĞERLENDİRME** | Not/açıklama/öneri: |
| Yöntem | Uygulanan yöntem | Yüzde (%) |
| Ara Sınavlar | X | 20 |
| Ödevler |  |  |
| Projeler |  |  |
| Dönem Ödevi |  |  |
| Laboratuvar |  |  |
| Diğer |  |  |
| Dönem Sonu Sınavı |  |  |
| **ÖĞRETİM ELEMANI** | Programda en az lisans mezunu öğretim elemanı olmalıdır. |
| **KAYNAKLAR** | Ders kitabı, yardımcı kitap ve diğer kaynaklar |
| **İŞ BİRLİĞİ YAPILACAK KURUM/KURULUŞLAR** | Üniversiteler, sosyal taraflar, işletmeler, öğrencinin çevrede konuyla ilgili olarak iletişim kurabileceği araştırma, gözlem ve uygulayabileceği her türlü kurum ve kuruluşlar vb. |

**DERS İÇERİĞİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **DERSİN ADI** | **İSTATİSTİK** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.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 | 33 | 75 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 3 |
| **DERSİN AMACI** | Öğrencinin, edinilen teorik bilgilere göre tanımlayıcı istatistiki bilgileri belirleyebilmesini, en uygun olan tanımlayıcı istatistiki 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 ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | 1. Tanımlayıcı istatistiki bilgileri kullanabilir olmak
2. İstatistiksel araştırma tekniklerini kullanmak
3. İstatistiksel paket programlarını kullanmak

yeterlikleri kazandırılacaktır. |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Tanımlayıcı istatistiki bilgileri belirlemek |
| **2** | Tanımlayıcı istatistiki bilgileri belirlemekEn uygun olan tanımlayıcı istatistiki araçları tespit etmek ve kullanmak |
| **3** | En uygun olan tanımlayıcı istatistiki araçları tespit etmek ve kullanmak |
| **4** | Araştırma amacını belirlemek |
| **5** | Araştırma amacını belirlemekAna kütle ve uygun örnek kitleyi belirlemek |
| **6** | Ana kütle ve uygun örnek kitleyi belirlemek |
| **7** | Uygun veri toplamak |
| **8** | Uygun veri toplamak,Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi |
| **9** | Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi |
| **10** | Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi |
| **11** | Verilerin iki değişkenli analizi |
| **12** | Verilerin iki değişkenli analizi |
| **13** | Verilerin iki değişkenli analizi,Bulguların yorumlanması ve raporlanması |
| **14** | Bulguların yorumlanması ve raporlanması |
| **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** | **MARKA YÖNETİMİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.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 |
| 2 | 28 | 22 | 50 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 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** | Marka yönetimi, 1. Bütünleşik pazarlama iletişimi ile markayı tanıtmak
2. Marka imajını güçlendirmek ve rakipleri tanımak; yeterlikleri kazandırılacaktır.
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak |
| **2** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak |
| **3** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak |
| **4** | Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamakMarka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |
| **5** | Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |
| **6** | Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |
| **7** | Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak |
| **8** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak |
| **9** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak |
| **10** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak |
| **11** | Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmakRakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |
| **12** | Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |
| **13** | Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |
| **14** | Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak |
| **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** | **MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | lll.DÖNEM |
| **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 |
| 2 | 24 | 76 | 100 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 4 |
| **DERSİN AMACI** | Öğrencinin, İşletmenin hedef ve stratejilerine göre müşteriler ile iletişim kurabilmesini ve müşterilerin özelliklerine göre sınıflandırılmasına yardımcı olabilmesini, online alışveriş sisteminin özelliklerine göre online tüketici davranışlarını, müşterilerin satınalma yöntem ve sıklıklarına göre de geleneksel tüketici davranışlarını yorumlayabilmesini, randevu alma ve verme kurallarına göre, randevu düzenleyebilmesini ve izleyebilmesini, ağırlama tekniklerine göre müşteriyi ağırlayabilmesini, müşteriyi elde tutma programlarına göre, müşteri değeri yaratmak konusunda ve müşteri memnuniyeti ölçme tekniklerine göre müşteri memnuniyet ölçümüne yardımcı olmayı sağlamaktır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Müşteri ilişkileri yönetimi,1. Müşteriyi tanımak I
2. Müşteriyi tanımak II
3. Müşteri randevu ve kabul programı yapmak
4. Müşteri memnuniyetini artırmak; yeterlikleri kazandırılacaktır.
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Müşteriler ile iletişim kurmak |
| **2** | Müşteriler ile iletişim kurmak |
| **3** | Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak |
| **4** | Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmakOnline tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak |
| **5** | Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak |
| **6** | Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak |
| **7** | Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamakRandevu düzenlemek ve izlemek |
| **8** | Randevu düzenlemek ve izlemek, Müşteriyi ağırlamak |
| **9** | Müşteri değeri yaratmak konusunda katkı sağlamak |
| **10** | Müşteri değeri yaratmak konusunda katkı sağlamak |
| **11** | Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak |
| **12** | Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak |
| **13** | Müşteri şikayetleri yönetimine katkı sağlamak |
| **14** | Müşteri şikayetleri yönetimine 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 İLETİŞİM TEKNİKLERİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE REKLAMCILIK** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.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 |
| 4 | 56 |  44 | 100 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 4 |
| **DERSİN AMACI** | Öğrencinin, işletmenin misyon ve vizyonuna göre işletme imajının korunması ve geliştirilmesine katkı sağlayabilmesini; işletmenin tutundurma amaçlarına göre işletme ve ürün hakkında çevreye bilgi verebilmesini ve sponsorluk çalışmalarına katkıda bulunabilecektir. İşletmenin reklam amacı ve ortamına göre oluşturulacak reklam kampanyasına veri sağlayabilecek ve reklam etkinliğinin ölçülmesi yöntemlerine göre yürütülmekte olan reklamlar ile ilgili geri bildirimde bulunabilecektir. Tutundurma stratejileri, satış elamanları ve müşterilerin özelliklerine ve aracılara göre satış elemanlarına, aracı ve müşterilere yönelik satış geliştirme faaliyetlerine yardımcı olmasını, hedef pazarın özelliklerine, tutundurma stratejilerine ve satış yöntemine göre doğrudan satış faaliyetleri için potansiyel alıcıları belirlemeye ve doğrudan satış faaliyetleri için gerekli araçların seçimine yardımcı olabilmesini sağlayacaktır. |
| **ÖĞRENME ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Pazarlama İletişim Teknikleri,1. Halkla ilişkiler faaliyetlerine katkı sağlamak
2. Reklam faaliyetlerine katkı sağlamak
3. Satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak
4. Doğrudan satış faaliyetlerine katkıda bulunmak yeterlikleri kazandırılacaktır.
 |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | İşletme imajının korunması ve geliştirilmesine katkı sağlamak |
| **2** | İşletme imajının korunması ve geliştirilmesine katkı sağlamakİşletme ve ürün hakkında çevreye bilgi vermek |
| **3** | İşletme ve ürün hakkında çevreye bilgi vermek |
| **4** | İşletme ve ürün hakkında çevreye bilgi vermekSponsorluk çalışmalarına katkıda bulunmak |
| **5** | Sponsorluk çalışmalarına katkıda bulunmakOluşturulacak reklam kampanyasına veri sağlamak |
| **6** | Oluşturulacak reklam kampanyasına veri sağlamak |
| **7** | Oluşturulacak reklam kampanyasına veri sağlamakYürütülmekte olan reklamlar ile ilgili geri bildirimde bulunmak |
| **8** | Yürütülmekte olan reklamlar ile ilgili geri bildirimde bulunmak |
| **9** | Yürütülmekte olan reklamlar ile ilgili geri bildirimde bulunmakSatış elemanlarına yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak |
| **10** | Satış elemanlarına yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamakAracılara yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak |
| **11** | Aracılara yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamakMüşterilere yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak |
| **12** | Müşterilere yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak |
| **13** | Doğrudan satış faaliyetleri için potansiyel alıcıları belirlemeye yardımcı olmak |
| **14** | Doğrudan satış faaliyetleri için gerekli araçların seçimine 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** | **PAZARLAMA MEVZUATI** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.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 |
| 2 | 24 | 26 | 50 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi(1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 2 |
| **DERSİN AMACI** | 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 ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Pazarlama mevzuatı, 1. Pazarlama mevzuatını hakim olmak
2. Pazarlama mevzuatına uygun davranmak

yeterlikleri kazandırılacaktır. |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırmak |
| **2** | Satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırmak |
| **3** | Satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırmak |
| **4** | Satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırmakSatışla ilgili belgelerin mevzuata uygunluğunu kontrol etmek |
| **5** | Satışla ilgili belgelerin mevzuata uygunluğunu kontrol etmek |
| **6** | Satışla ilgili belgelerin mevzuata uygunluğunu kontrol etmek |
| **7** | Satışla ilgili belgelerin mevzuata uygunluğunu kontrol etmek |
| **8** | Satış personelini mevzuat hakkında eğitmek |
| **9** | Satış personelini mevzuat hakkında eğitmek |
| **10** | Satış personelini mevzuat hakkında eğitmek |
| **11** | Satış personelini mevzuat hakkında eğitmekSatış faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu takip etmek |
| **12** | Satış faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu takip etmek |
| **13** | Satış faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu takip etmek |
| **14** | Satış faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu takip etmek |
| **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** | **SATIŞ YÖNETİMİ** |
| **BÖLÜM** | **PAZARLAMA VE DIŞ TİCARET** |
| **PROGRAM** | **PAZARLAMA** |
| **DÖNEMİ** | III.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 |
| 6 | 84 | 216 | 300 |
| **KREDİ**  | Ders Kredisi | AKTS Kredisi (1kredi=25-30 saat)(1modül=1 kredi) |
|  | 12 |
| **DERSİN AMACI** | 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 ÇIKTILARI VE YETERLİKLER** | Satış yönetimi gerçekleştirirken;

|  |  |
| --- | --- |
| Potansiyel müşteri için hazırlık yapmak | Satış tahmini yapmaya katkıda bulunmak |
| Ürünü satışa hazırlamak ve satmak | Satışla ilgili finansal/cari işlemleri yapmak |
| 5. Satış sonrası hizmetleri yönetmek | Satış gücü planlaması yapmak |
| Ürün özelliğine uygun satış yöntemlerini uygulamak | Birim/bölge satış örgüt yapısını oluşturmak |
| Satış stratejisi geliştirmek I | Birim/bölge satış rotasını oluşturmak |
| Satış stratejisi geliştirmek II | Birim/bölge satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak ve denetlemek |

yeterlilikleri kazandırılacaktır. |
| **DERSİN İÇERİĞİ VE DAĞILIMI**(MODÜLLER VE HAFTALARA GÖRE DAĞILIMI) | **Hafta** | **İçerik/Konular** |
| **1** | Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek,Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek |
| **2** | Satış öncesi hazırlık yapmak,Satış sürecini gerçekleştirmek |
| **3** | Satış sürecinde krizi yönetmek,Satış sonrası hizmetleri takip etmek |
| **4** | Satış sonrası hizmetleri takip etmek,Satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlamakDoğrudan satış yapmak |
| **5** | Doğrudan satış yapmak,Dolaylı satış yapmak,Satışların mevcut durum analizini yapmak |
| **6** | Satışların mevcut durum analizini yapmak,Birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit etmekPazarın fırsat ve tehtidlerini tahmin etmek |
| **7** | Pazarın fırsat ve tehtidlerini tahmin etmek,Uzun vadeli stratejik amaç ve hedefler tespit etmekSatış tahmini yapmak için gerekli verileri toplamak |
| **8** | Satış tahmini yapmak için gerekli verileri toplamak,Satışları tahmin etmek,Satış kotalarını belirlemek |
| **9** | Satış kotalarını belirlemek,Satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetmekBirim bütçesinin hazırlanmasına ve uygulanmasına katkı sağlamak |
| **10** | Birim bütçesinin hazırlanmasına ve uygulanmasına katkı sağlamak,Satış elemanı sayısını belirlemek |
| **11** | Satış elemanının niteliğini belirlemek,Satış elemanının temin edilmesine katkıda bulunmak |
| **12** | Bölümleri oluşturmak,Uygun örgüt yapısını seçip yetki ve sorumlulukları belirlemek |
| **13** | Bölge özelliklerini belirlemek,Bölgeye uygun rotayı oluşturmak |
| **14** | Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak,Satış elemanlarını denetlemek |
| **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 |  |