

PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI

1. SINIF GÜZ YARIYILI

DERS ADI	Te	Uy	D. Saati	Z/M/S	ECTS
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	2	0	2	Z	1
Bilgi ve İletişim Teknolojisi I	2	0	2	Z	2
Temel Hukuk	2	0	2	Z	3
Türk Dili I	2	0	2	Z	1
Yabancı Dil I	2	0	2	Z	2
Ekonomi	3	0	3	M	3
İletişim	2	0	2	M	2
İşletme Yönetimi I	3	0	3	M	3
Matematik	2	0	2	M	3
Pazarlama İlkeleri I	2	1	3	M	4
Davranış Bilimleri	2	0	2	S	2
Halkla İlişkiler	2	0	2	S	2
İlk Yardım	2	0	2	S	2
TOPLAM			27	0	28

Yarıyıl için en az 4 ECTS ders seçilmeli

1. SINIF BAHAR YARIYILI

DERS ADI	Te	Uy	D. Saati	Z/M/S	ECTS
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	2	0	2	Z	1
Türk Dili II	2	0	2	Z	1
Yabancı Dil II	2	0	2	Z	2
İşletme Yönetimi II	3	0	3	Z	4
Bilgi ve İletişim Teknolojisi II	2	0	2	Z	2
Pazarlama İlkeleri II	2	1	3	M	5
Pazarlama İletişim Teknikleri	3	0	3	M	4
İstatistik	3	0	3	M	3
Pazarlama Mevzuatı	3	0	3	M	2
Meslek Etiği	2	0	2	S	2
Kalite Yönetim Sistemleri	2	0	2	S	2
Hizmet Pazarlaması	2	0	2	S	2
Diksiyon ve Drama	2	0	2	S	2
TOPLAM			27	0	28

Yarıyıl için en az 4 ECTS ders seçilmeli

1. SINIF YAZ DÖNEMİ

DERS ADI	Te	Uy	D.Saati	Z/M/S	ECTS
Staj I	0	0	0	Z	4

2. SINIF GÜZ YARIYILI

DERS ADI	Te	Uy	D. Saati	Z/M/S	ECTS
Pazarlama Araştırması	2	1	3	M	3
Müşteri İlişkileri Yönetimi	2	0	2	M	4

Marka Yönetimi	2	0	2	M	2
Perakende Yönetimi	2	0	2	M	3
Elektronik Pazarlama	2	0	2	M	2
Satış Gücü Eğitimi	3	1	4	M	4
Global Pazarlama	2	0	2	M	2
Mesleki Yabancı Dil I	2	0	2	M	2
Reklamcılık	2	0	2	S	3
Araştırma Yöntem ve Teknikleri	2	0	2	S	3
Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi	2	0	2	S	3
TOPLAM			23	0	28

Yarıyıl için en az 6 ECTS ders seçilmeli

2. SINIF BAHAR YARIYILI

<u>DERS ADI</u>	<u>Te</u>	<u>Uy</u>	<u>D. Saati</u>	<u>Z/M/S</u>	<u>ECTS</u>
Satış Saha Plânlaması	2	0	2	M	4
İhracat Teknikleri	2	0	2	M	2
Satış Yönetimi	3	1	4	M	4
Tüketici Davranışları	3	0	3	M	3
Tedarik Zincir Yönetimi	2	0	2	M	2
Mesleki Çalışma ve Seminer	2	2	4	M	4
Yeni Pazarlama Teknikleri	1	1	2	M	3
Genel Sigortacılık Bilgisi	2	0	2	S	3
Mesleki Yabancı Dil II	2	0	2	S	3
Çevre Koruma	2	0	2	S	3
Kalite Güvencesi ve Standartları	2	0	2	S	3
TOPLAM			23	0	28

Yarıyıl için en az 6 ECTS ders seçilmeli

2. SINIF YAZ DÖNEMİ

<u>DERS ADI</u>	<u>Te</u>	<u>Uy</u>	<u>D.Saati</u>	<u>Z/M/S</u>	<u>ECTS</u>
Staj II	0	0	0	Z	4

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	101	TÜRK DİLİ I	2+0	2	1
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Yüksek öğrenimini tamamlamış olan her gence, ana dilinin yapısı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavratılmak; Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırılmaktır.					
Dersin İçeriği 1. Türkçenin yapısı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavratılmak 2. Yazılı ve sözlü ifade vasıtası olarak, Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırılmak.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	103	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ I	2+0	2	1
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Bu derste Osmanlı Devletinin yıkılışı ve Türk istiklalinin sağlanması mücadelesi ortaya konulacaktır.					
Dersin İçeriği İnkılap 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.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Okutman Feyza KURNAZ ŞAHİN					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	119	PAZARLAMA İLKELERİ I	2+1	2,50	4
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı 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.					
Dersin İçeriği İşletmenin pazarlama anlayışının gelişimi, pazarlama çevresi analizi pazarı bölümleyerek hedef pazarın seçimi, ürün kararları, fiyatlama stratejileri, pazarlama kanalları					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Öğr.Gör. Türker GÖKSEL					

Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	129	İLETİŞİM	2+0	2	2
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Bu ders ile öğrenciye, sözlü, sözsüz, yazılı, biçimsel, biçimsel olmayan ve örgütsel iletişim kurma yeterlikleri kazandırılacaktır.					
Dersin İçeriği İletişimle ilgili temel kavramlar, iletişim türleri					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Yrd.Doç.Dr. Nazmiye KETE TEPE					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	131	EKONOMİ	3+0	3	3
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Öğrencinin, ekonomi bilimine göre, ekonominin temel özelliklerini kavrayabilmesini, ekonominin temel özelliklerine göre ekonomik analiz yöntemlerini ve ekonomik sistemleri tanıyabilmesini, talebi belirleyen faktörleri ve talep esnekliğini analiz edebilmesini, tüketici denge oluşumunu, arzı belirleyen faktörleri ve arz esnekliğini, üretici denge oluşumunu analiz edebilecek ve üretim maliyetleriyle ilgili temel kavramları tanıyabilmesini, piyasa dengesinin oluşumunu kavrayabilmesini, talebi ve arzı etkileyen faktörlerin piyasa dengesine etkilerini analiz edebilmesini, istihdamın ekonomik etkilerini, fiyatlar genel düzeyindeki ve üretim düzeyindeki değişmelerin etkilerini analiz edebilmesini, para arz ve talebini analiz edebilmesini, para ve maliye politikalarını ve etkilerini kavrayabilmesini sağlamaktır.					
Dersin İçeriği İktisatın konusu ve yöntemi, iktisadi sorun, fiyat teorisine giriş: talep ve arz, piyasa dengesi: fiyat ve miktarda değişimler, talebin fiyat esnekliği, çapraz talep esnekliği, talebin gelir esnekliği, arz esnekliği, esneklikler ve piyasa dengesi konusunda uygulamalar, fayda kavramı ve tüketici dengesi, üretim fonksiyonu ve azalan verimler kanunu, maliyet analizi: kısa ve uzun dönem maliyet, tam rekabet piyasasında firma dengesi, aksak rekabet piyasalarının koşulları ve monopol, faktör piyasaları: faktör piyasalarında talep ve arz, faktör fiyatları ve gelirleri: emek ve ücret, toprak ve rant, sermaye ve faiz, girişim ve kar					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Öğr.Gör. Cem TURE					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	133	BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİSİ I	2+0	2	2
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Bilgisayarla ilgili temel kavramlar kapsamında donanım, yazılım, bilgi ağları, bilgi güvenliği konuları, dosya ve klasör işlemleri, word, excel, power point, internet kavramı ve kullanımı, e-posta uygulamaları ile ilgili konular hakkında bilgi verilmesi					
Dersin İçeriği Temel kavramlar, dosya yönetimi, word, excel, power point, internet ve e-posta konularını içermektedir					

Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	135	TEMEL HUKUK	2+0	2	3
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Hukuk hakkında genel bir bilgiye sahip olunmasını sağlamak. Daha sonra okutulacak hukuk derslerine bir alt yapı oluşturmak.					
Dersin İçeriği Temel hukuk kavramlarının öğretilmesi amacıyla medeni, anayasa ,idare,ceza hukukları ile ilgili genel bilgileri içerir.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Öğr.Gör. Nefise Mertgenç					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	137	İŞLETME YÖNETİMİ I	3+0	3	3
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı İşletme kurma ve işletmeyi geliştirme işlemleri ile ilgili yeterlikleri kazandırmak					
Dersin İçeriği Yatırım Alternatiflerini Değerlendirerek En Uygun Olanını Seçmek,İşletmenin Kuruluş Yerini Belirlemek,İşletmenin Hukuksal Yapısını Belirlemek, İş yerinin Kapasitesini Belirlemek,Toplam Yatırım Maliyetini Belirleyerek Finansmanını Sağlamak,Tahmini Gelir-Gider Hesabını Yapmak İş yeri ve Üretim Planı Yapmak					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Öğr.Gör. Cem TÜRE					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	139	MATEMATİK	2+0	2	3
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Öğrenciye, mesleği için gerekli olan matematik bilgi ve becerilerini işine uygulayabilme yeterliği kazandırmak					
Dersin İçeriği Öncelikle öğrencinin mesleği için gerekli matematik bilgilerini öğrenmesi hedeflenmektedir. Ders öğrenci merkezli olarak yürütülmektedir.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Yrd.Doç. Özgür Kalkan					
Dersin Yardımcıları					

Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	109	İNGİLİZCE I	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Öğrencilerin temel dilbilgisi kurallarını öğrenerek İngilizce'yi doğru ve anlamlı kullanmalarını ve İngilizce okuma, yazma, konuşma bilgisi edinmelerini sağlamaktır.				
Dersin İçeriği	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				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Tanımsız Özlem Biçici				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	141	DAVRANIŞ BİLİMLERİ (SEÇ)	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Öğrencinin, davranış bilimleri içerisinde yer alan konuları öğrenmesini ve kendi ile diğer kişilerin davranışlarına etki eden faktörleri bilmesini sağlamaktır.				
Dersin İçeriği	Davranış Bilimlerini Tanıma;Kültür ve Kültürel Değişme; Sosyal Etki ve Uyuma Davranışı; Sosyal Yapı ve Sosyal İlişkiler; Sosyal Kurumlar; Öğrenme ; Algılama ; Sosyal Gruplar;Kişilik ve Benlik; Tutumlar ve Önyargı; Uyum Sorunları ve Savunma Mekanizmaları ; Motivasyon				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Yılmaz SOYTEKİN				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	143	HALKLA İLİŞKİLER	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	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.				
Dersin İçeriği	Halkla İlişkilerin Kavramsal Çerçevesi ve Halkla İlişkilere Yakın Diğer Kavramlar; Yönetsel Açından Halkla İlişkilerle İltisli 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.				
Ön Koşulları					

Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler		Yrd.Doç.Dr. Tülin ÇAKIR			
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	145	İLK YARDIM	2+0	2	2
Dersin Dili					
Dersin Dili		Türkçe			
Dersin Düzeyi					
Dersin Düzeyi		Ön Lisans			
Bölümü / Programı					
Bölümü / Programı		Pazarlama			
Öğrenim Türü					
Öğrenim Türü		Örgün Öğretim			
Dersin Türü					
Dersin Türü		Seçmeli			
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.					
Dersin İçeriği					
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, vb.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	129	İLETİŞİM	2+0	2	2
Dersin Dili					
Dersin Dili		Türkçe			
Dersin Düzeyi					
Dersin Düzeyi		Ön Lisans			
Bölümü / Programı					
Bölümü / Programı		Pazarlama			
Öğrenim Türü					
Öğrenim Türü		Örgün Öğretim			
Dersin Türü					
Dersin Türü		Zorunlu			
Dersin Amacı					
Bu ders ile öğrenciye, sözlü, sözsüz, yazılı, biçimsel, biçimsel olmayan ve örgütsel iletişim kurma yeterlikleri kazandırılacaktır.					
Dersin İçeriği					
İletişimle ilgili temel kavramlar, iletişim türleri					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersin Koordinatörü		Yrd.Doç.Dr. Nazmiye KETE TEPE			
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	147	PROJE YÖNETİMİ	2+0	2	2
Dersin Dili					
Dersin Dili		Türkçe			
Dersin Düzeyi					
Dersin Düzeyi		Ön Lisans			
Bölümü / Programı					
Bölümü / Programı		Pazarlama			
Öğrenim Türü					
Öğrenim Türü		Örgün Öğretim			
Dersin Türü					
Dersin Türü		Seçmeli			
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.					
Dersin İçeriği					
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, vb.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					

Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	YAD101	YABANCI DİL I (İNGİLİZCE)	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Öğrencilerin temel dilbilgisi kurallarını öğrenerek İngilizce'yi doğru ve anlamlı kullanmalarını ve İngilizce okuma, yazma, konuşma bilgisi edinmelerini sağlamaktır.				
Dersin İçeriği	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				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Tanımsız Özlem Biçici				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	AIİT102	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ II	2+0	2	1
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Bu derste Türk devriminin ve Atatürkçü düşüncenin entelektüel unsurlarını verecektir				
Dersin İçeriği	Atatürk Devrimleri ve Atatürkçü Düşünce sistemi ile Türkiye Cumhuriyeti Tarihi hakkında doğru bilgiler vermek, Türk gençliğini Atatürkçü Düşünce Sistemi doğrultusunda yetiştirmek.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Okutman Feyza KURNAZ ŞAHİN				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	TUR102	TÜRK DİLİ II	2+0	2	1
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Yüksek öğrenimini tamamlamış olan her gence, ana dilinin yapısı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavrayabilmek; Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırabilmektir.				
Dersin İçeriği	1. Türkçenin yapısı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavrayabilmek 2. Yazılı ve sözlü ifade vasıtası olarak, Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırabilmek. 3. Öğretim birleştirici ve bütünlleştirici bir dili hakim kılmak.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü	Okutman VEDAT BALKAN				
Dersi Verenler	Okutman VEDAT BALKAN				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	118	PAZARLAMA İLKELERİ II	2+1	2,50	5
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Öğrencinin, işletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz ederek, pazarlama anlayışı belirleyebilmesini, faaliyet gösterdiği sektör ve hedef pazarına göre fiyatın belirlenmesine ve yönetimine yardımcı olabildiğini, hedef pazara göre tutundurma karmasının oluşmasına yardımcı olabildiğini, 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.				
Dersin İçeriği	Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak, Fiyatın uyarlanması 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, vb.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Türker Göksel				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	120	İSTATİSTİK	3+0	3	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	İstatistiğin temel kavramlarını öğretmek, verilerin kullanıma sunulması ve özetlenerek yorumlanmasını öğretmektir.				
Dersin İçeriği	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.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Yrd.Doç.Dr. Hakan ÖZTÜRK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	130	İŞLETME YÖNETİMİ II	3+0	3	4
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	İşletme yönetimi, üretim, pazarlama ve mali işler ile ilgili bilgi ve beceriler kazandırmak.				
Dersin İçeriği	1-Planlama Yapmak 2-Örgütlenme Yapmak 3-Yöneltmek 4-İş Analizi Yapılmasını Sağlamak 5-İşgöreni Seçmek 6-İşgören Performansını Değerleme 7-Üretimi Planlamak 8-Üretimin Gerçekleşebilmesi için Örgütlenme Yapmak 9-Hedef Pazarı Belirlemek. Ürün Geliştirme 10-Fiyatlandırma Politikalarını Belirlemek 11-Tutundurma Politikalarını Belirlemek. Dağıtım Politikalarını Belirlemek Müşteri İlişkilerini Yönetmek 12-Gelir ve Gider Hesaplarını Yönetmek. Borç ve Alacakları Yönetmek Varlıkları Yönetmek				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					

Dersi Verenler	Öğr.Gör. ELİF CÖNK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	134	PAZARLAMA İLETİŞİM TEKNİKLERİ	3+0	3	4
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	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 elemanları ve müşterilerin özelliklerine ve araçlara 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 olabildiğini sağlayacaktır.				
Dersin İçeriği	İşletme imajının korunması ve geliştirilmesine katkı sağlamak, İşletme ve ürün hakkında çevreye bilgi vermek, Sponsorluk çalışmalarına katkıda bulunmak; Oluşturulacak reklam kampanyasına veri sağlamak;Yürütülmekte olan reklamlar ile ilgili geri bildirimde bulunmak; Satış elemanlarına yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak; Araçlara yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak; Müşterilere yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak ; Doğrudan satış faaliyetleri için potansiyel alıcıları belirlemeye yardımcı olmak				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Türker GÖKSEL				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	136	PAZARLAMA MEVZUATI	3+0	3	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
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 personelinin mevzuat hakkında eğitebilmesini; mevzuata göre satış faaliyetlerinin uygunluğunu takip edebilmesini sağlamaktır.				
Dersin İçeriği	1- Satış faaliyetlerine ilişkin kanun, yönetmelik vb. araştırmak 2-Satışla ilgili belgelerin mevzuata uygunluğunu kontrol etmek 3-Satış personelinin mevzuat hakkında eğitmek 4-Satış faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu takip etmek				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Elif CÖNK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	146	BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ II	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				

Öğretim Türü	Örgün Öğretim
Dersin Türü	Zorunlu
Dersin Amacı	Öğrencilerin Kelime İşlemci, Hesap Tablosu ve Sunum Uygulama programları ile ilgili ileri seviye bilgilere sahip olmaları.
Dersin İçeriği	Diğer derslerle ilgili verilmiş olan ödevleri, kelime işlemci ortamında düzenler, sunum uygulaması haline getirir ve bunları gerçekleştirirken hesap tablosu programından yararlanır.
Ön Koşulları	
Dersin Koordinatörü	
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Ayşen Ölmez
Dersin Yardımcıları	
Dersin Staj Durumu	Yok

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	YAD102	YABANCI DİL II (İNGİLİZCE)	2+0	2	2

Dersin Dili	Türkçe
Dersin Düzeyi	Ön Lisans
Bölümü / Programı	Pazarlama
Öğretim Türü	Örgün Öğretim
Dersin Türü	Seçmeli
Dersin Amacı	Öğrencilerin temel dilbilgisi kurallarını öğrenerek İngilizce'yi doğru ve anlamlı kullanmalarını ve İngilizce okuma, yazma, konuşma bilgisi edinmelerini sağlamaktır.
Dersin İçeriği	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
Ön Koşulları	
Dersin Koordinatörü	
Dersi Verenler	Tanımsız Özlem Biçici
Dersin Yardımcıları	
Dersin Staj Durumu	Yok

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	138	MESLEK ETİĞİ	2+0	2	2

Dersin Dili	Türkçe
Dersin Düzeyi	Ön Lisans
Bölümü / Programı	Pazarlama
Öğretim Türü	Örgün Öğretim
Dersin Türü	Seçmeli
Dersin Amacı	Bu derste meslek etiği ile ilgili yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin İçeriği	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
Ön Koşulları	
Dersin Koordinatörü	
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Türker GÖKSEL
Dersin Yardımcıları	
Dersin Staj Durumu	Yok

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	142	HİZMET PAZARLAMASI	2+0	2	2

Dersin Dili	Türkçe
Dersin Düzeyi	Ön Lisans
Bölümü / Programı	Pazarlama
Öğretim Türü	Örgün Öğretim

Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Ders, öğrencinin hizmet pazarlamasının konusu hakkında hem müşteriler hem de hizmet firmalarının bakış açılarını kapsamlı bir anlayış sağlamayı amaçlamaktadır.				
Dersin İçeriği	Hizmet pazarlama kavramı ve hizmet pazarlama karması				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Yrd.Doç. Hatice YILMAZ				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	144	DİKSİYON VE DRAMA	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Pazarlama faaliyetlerinde etkin olarak Türk dili ve tiyatro becerilerini nasıl kullanılacağını öğretmek.				
Dersin İçeriği	Dilin Oluşumu, Türk Dilinin Tarihi ve Yapısı, Sesletim-Konuşma, Sesbilim, Anlam ve Anlatım Bilgisi, Etkili Konuşma, Drama ve Drama Süreci				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	148	SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Bu derste; kalite yönetim sistemlerinin uygulama yeterliliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır				
Dersin İçeriği	alite yönetim sisteminin alt yapısını oluşturmak. Kalite standartlarını uygulamak				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	100	STAJ I	0+0	0	4
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Öğrencinin derslerde gördüğü teorik bilgileri programı ile uygun görülen işletmelerde uygulamasıdır.				
Dersin İçeriği	Uygulama yapmak				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü	Yrd.Doç.Dr. Tülin Çakır				
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					

Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	207	PAZARLAMA ARAŞTIRMALARI	2+1	2,50	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Pazarlama araştırması sürecinin aşamalarının öğretilmesi, pazarlama araştırması faaliyetlerinin planlanması, uygulanması ve araştırma raporunun sunulmasına yönelik bilgi ve becerilerin geliştirilmesidir.				
Dersin İçeriği	Pazarlama araştırması faaliyetlerinin planlanması, uygulanması ve sunulmasına yönelik faaliyetleri içerir.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Yrd.Doç.Dr. Tülin ÇAKIR				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	213	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	2+0	2	4
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Öğrencinin, İşletmenin hedef ve stratejilerine göre müşteriler ile iletişim kurabilmesini ve müşterilerin özelliklerine göre sınıflandırılmasına yardımcı olabildiğini, online alışveriş sisteminin özelliklerine göre online tüketici davranışlarını, müşterilerin satınalma yöntem ve sıklıklarına göre geleneksel tüketici davranışlarını yorumlayabildiğini, randevu alma ve verme kurallarına göre, randevu düzenleyebildiğini ve izleyebildiğini, ağırlama tekniklerine göre müşteriyi ağırlayabildiğini, müşteriyi elde tutma programlarına göre, müşteri değeri yaratmak konusunda ve müşteri memnuniyeti ölçme tekniklerine göre müşteri memnuniyet ölçümüne yardımcı olmayı sağlamaktır.				
Dersin İçeriği	1-Müşteriler ile iletişim kurmak 2-Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak 3-Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak 4-Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak 5-Randevu düzenlemek ve izlemek 6-Müşteriyi ağırlamak 6-Müşteri değeri yaratmak konusunda katkı sağlamak 7-Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak 8-Müşteri şikâyetleri yönetimine katkı sağlamak				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. ELİF CÖNK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	225	MESLEKİ YABANCI DİL I	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Bu derste öğrenciye temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır.				
Dersin İçeriği	Pazarlama terimleri, tüketici davranışları, pazarlama araştırması, ticari fuarlar				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Şeref Tellioglu				

Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	227	MARKA YÖNETİMİ	2+0	2	2
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
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.					
Dersin İçeriği 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.					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Öğr.Gör. Türker Göksel					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	229	PERAKENDE YÖNETİMİ	2+0	2	3
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
Dersin Amacı Öğrencilerin perakende kavramı ve perakendeciliğin gelişim sürecini kavramaları					
Dersin İçeriği 1. Perakendecilik kavramını öğrenmek, 2. Perakendeciliğin pazarlama içindeki yerini öğrenmek, 3. Perakende ile ilişkili diğer kavramları öğrenmek					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler Öğr.Gör. ELİF CÖNK					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu Yok					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	231	ELEKTRONİK PAZARLAMA	2+0	2	2
Dersin Dili Türkçe					
Dersin Düzeyi Ön Lisans					
Bölümü / Programı Pazarlama					
Öğrenim Türü Örgün Öğretim					
Dersin Türü Zorunlu					
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 olabilmesini, işletmenin satış strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, E-Satış yapabilmesini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır.					
Dersin İçeriği 1-E-ticaret müşterilerini belirlemek 2-İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak 3-E-Satış yapmak 4-Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak					
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					

Dersi Verenler	Öğr.Gör. ELİF CÖNK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	233	SATIŞ GÜCÜ EĞİTİMİ	3+1	3,50	4
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Öğrencinin, pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği ile ilgili yayınları takip edebilmesini ve kurs ve seminerlere katılablmesini, 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.				
Dersin İçeriği	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, Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek, Çalışanlara kariyer yolu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sistemini oluşturmak, Etik kurallara uygun davranılmasını sağlamak; Sosyal gelişmeleri incelemek, Sosyal olayları yorumlamak, Stresi yönetmek, Zamanı yönetmek.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Türker GÖKSEL				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	235	GLOBAL PAZARLAMA	2+0	2	2
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Global pazarı tanıyabilmesi ve pazara özgü pazarlama stratejileri geliştirebilmesine yardımcı olacak bilgiyi vermek amaçlanmaktadır.				
Dersin İçeriği	Global pazarlama ile ilgili her türlü faaliyetleri içermektedir.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Yrd.Doç.Dr. Tülin Çakır				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	201	REKLAMCILIK	2+0	2	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Öğrencinin tutundurma elemanlarından «Reklamı» çağdaş normlar çerçevesinde analiz ederek, günümüz reklamcılığını anlamasını ve müşteri istek ile beklentileri doğrultusunda tanıtım yapabilme becerisi				

		kazanmasını amaçlamaktadır.			
Dersin İçeriği		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			
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler		Yrd.Doç.Dr. Tülin ÇAKIR			
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	237	ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	2+0	2	3
Dersin Dili		Türkçe			
Dersin Düzeyi		Ön Lisans			
Bölümü / Programı		Pazarlama			
Öğretim Türü		Örgün Öğretim			
Dersin Türü		Seçmeli			
Dersin Amacı		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.			
Dersin İçeriği		Bilim ve bilgi nedir? Bilimsel yöntem, Araştırma süreci, raporlama teknikleri.			
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler		Öğr.Gör. ELİF CÖNK			
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	239	DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ YÖNETİMİ	2+0	2	3
Dersin Dili		Türkçe			
Dersin Düzeyi		Ön Lisans			
Bölümü / Programı		Pazarlama			
Öğretim Türü		Örgün Öğretim			
Dersin Türü		Seçmeli			
Dersin Amacı		Dersin amacı öğrencilere dış ticaretin önemini ve bu bağlamda ihracat ve ithalat işlemlerinin mevzuata göre yapılabildiğini öğretmektir.			
Dersin İçeriği		Dış ticarete ilişkin temel kavramlar, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, gümrük işlemleri, dış ticarete kullanılan belgeler, kambiyo mevzuatı ve döviz piyasası.			
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler		Öğr.Gör. Banu DEMİRHAN			
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu		Yok			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
3	241	GİRİŞİMCİLİK I	1+1	1,50	3
Dersin Dili		Türkçe			
Dersin Düzeyi		Ön Lisans			
Bölümü / Programı		Pazarlama			
Öğretim Türü		Örgün Öğretim			
Dersin Türü		Seçmeli			
Dersin Amacı		Girişimcilik-I dersi öğrencileri girişimcilik konusunda bilgilendirmektir.			
Dersin İçeriği		Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramları, İşletmecilik ve Girişimcilik Arasındaki İlişki, Girişimciliğin			

Temel Fonksiyonları, Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi, Girişimcilik Türleri ve Türkiye'de Girişimcilik, Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri, İşletmelerin Kuruluş Süreci ve Amaçları, İşletmelerin Hukuksal Yapısı ve Türleri, Kobiler ve Özellikleri

Ön Koşulları

Dersin Koordinatörü

Dersi Verenler

Dersin Yardımcıları

Dersin Staj Durumu Yok

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	214	MESLEKİ ÇALIŞMA VE SEMİNER	2+2	3	4

Dersin Dili

Türkçe

Dersin Düzeyi

Ön Lisans

Bölümü / Programı

Pazarlama

Öğrenim Türü

Örgün Öğretim

Dersin Türü

Zorunlu

Dersin Amacı

Öğrencinin, pazarlama ilke, teknik ve teorilerinin uygulamalı bir şekilde öğrenilmesini sağlamaktır

Dersin İçeriği

Dersin işleniş ve araştırma gruplarının oluşturulması, konu seçimleri ve araştırma grubunun sunumu ve araştırma raporlarının getirilmesi ve değerlendirme.

Ön Koşulları

Dersin Koordinatörü

Dersi Verenler

Öğr.Gör. Türker Göksel

Dersin Yardımcıları

Dersin Staj Durumu Yok

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	236	SATIŞ SAHA PLANLAMASI	2+0	2	4

Dersin Dili

Türkçe

Dersin Düzeyi

Ön Lisans

Bölümü / Programı

Pazarlama

Öğrenim Türü

Örgün Öğretim

Dersin Türü

Zorunlu

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 öngörmeyebilmesini, personelin izin planlamasını yapabileceğini, teşhir ve tanzim mekânlarını, fuar standlarını 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.

Dersin İçeriği

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 hazırlamak; vb.

Ön Koşulları

Dersin Koordinatörü

Dersi Verenler

Yrd.Doç.Dr. Tülin ÇAKIR

Dersin Yardımcıları

Dersin Staj Durumu Yok

Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	238	İHRACAT TEKNİKLERİ	2+0	2	2

Dersin Dili

Türkçe

Dersin Düzeyi

Ön Lisans

Bölümü / Programı

Pazarlama

Öğrenim Türü

Örgün Öğretim

Dersin Türü

Zorunlu

Dersin Amacı	Dersin amacı öğrencilere dış ticaretin önemini ve bu bağlamda ihracat işlemlerinin mevzuata göre yapılmış şekillerini öğretmektir.				
Dersin İçeriği	İhracata ilişkin temel kavramlar, teslim şekilleri, ödeme şekilleri, gümrük işlemleri,İhracatta kullanılan belgeler, kambiyo mevzuatı ve döviz piyasası.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Banu DEMİRHAN				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	240	SATIŞ YÖNETİMİ	3+1	3,50	4
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
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.				
Dersin İçeriği	1-Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek. Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek 2-Satış öncesi hazırlık yapmak 3-Satış sürecinde krizi yönetmek 4-Satış sonrası hizmetleri takip etmek 5-Doğrudan satış yapmak 6-Satışların mevcut durum analizini yapmak 7-Pazarın fırsat ve tehditlerini tahmin etmek 8-Satış kotalarını belirlemek 9-Satış elemanının niteliğini belirlemek 10-Bölümleri oluşturmak 11-Bölge özelliklerini belirlemek12- Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. ELİF CÖNK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	242	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	3+0	3	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	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.				
Dersin İçeriği	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 İlgilenimi ve Ölçümü; Tüketici hakları				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Yrd.Doç.Dr. Tülin Çakır				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	244	TEDARİK ZİNCİR YÖNETİMİ	2+0	2	2

Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
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.				
Dersin İçeriği	Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak, maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak, sevkiyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak, sevkiyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak, müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Türker Göksel				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	246	YENİ PAZARLAMA TEKNİKLERİ	1+1	1,50	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Amacı	Pazarlamada değişik yaklaşımları, uzmanlık konularını, değişik pazarlama araçlarını, pazarlama türlerini tanıtmayı amaçlamaktadır.				
Dersin İçeriği	Pazarlamada Yeni Pazarlama Tekniklerini tanıtır.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. ELİF CÖNK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	248	GENEL SİGORTACILIK BİLGİSİ	2+0	2	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğretim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Öğrencinin, sigorta hizmetlerinin özelliklerini, sigorta hizmetleriyle ilgili temel kavramları, sigorta hizmetlerine ilişkin bazı önemli belgeleri, sigortacılıkta hizmet geliştirme stratejilerini, yeni sigorta hizmeti geliştirmenin nedenlerini ve sigorta hizmetlerinin yaşam çevrimini öğrenmesine çalışacağız.				
Dersin İçeriği	Sigortacılıkla ilgili kavramlar				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. CEMTÜRE				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	250	MESLEKİ YABANCI DİL II	2+0	2	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				

Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Bu derste öğrenciye temel mesleki kavram ve tanımlar ile temel mesleki dil bilgisi yeterliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır.				
Dersin İçeriği	Pazarlama terimleri, tüketici davranışları, pazarlama araştırması, ticari fuarlar				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Şeref Tellioglu				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	254	KALİTE GÜVENCESİ VE STANDARTLARI	2+0	2	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Bu derste; kalite yönetim sistemlerinin uygulama yeterliliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır				
Dersin İçeriği	alite yönetim sisteminin alt yapısını oluşturmak. Kalite standartlarını uygulamak				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	256	GİRİŞİMCİLİK II	1+1	1,50	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Bu ders öğrencilere KOBİ'ler ve işleyişlerini öğretmeyi amaçlar.				
Dersin İçeriği	Küçük işletmelerde yönetim işlevi ve yeni yönetim yaklaşımları, küçük işletmelerde üretim işlevi ve yeni üretim sistemleri, küçük işletmelerde pazarlama işlevi ve yeni pazarlama yöntemleri, küçük işletmelerde finansman işlevi ve yeni finansman yöntemleri, Kobi'lerin ekonomik ve sosyal sisteme katkıları, Kobi'lerin güçlü ve zayıf yönleri, Kobi'lere destek sağlayan kuruluşlar, Küçük işletmelerin sorunları ve çözüm yolları.				
Ön Koşulları					
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Staj Durumu	Yok				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
4	258	EMLAK SEKTÖRÜNDE YÖNETİM VE PAZARLAMA	2+0	2	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Düzeyi	Ön Lisans				
Bölümü / Programı	Pazarlama				
Öğrenim Türü	Örgün Öğretim				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Amacı	Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmak				
Dersin İçeriği	Çevre Yönetimlik Bilgisi,Risk Analizi,Atık Depolama,Kişisel Korunma Önlemleri,Uluslararası Sağlık ve				

Güvenlik İkazları, İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği, Farklı Sektörlerin Çevreye Verdiği Zararlar, Hava Kirliliği

Ön Koşulları

Dersin Koordinatörü

Dersi Verenler Öğr.Gör. Zeynep KOTAN YEĞİT

Dersin Yardımcıları

Dersin Staj Durumu Yok