

BOLU ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
GEREDE UYGULAMALI BİLİMLER YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA BÖLÜMÜ DERS İÇERİKLERİ

ZORUNLU DERSLER

I. YIL / I. DÖNEM

PAZ0101 İşletme Bilimine Giriş (3-0-3) AKTS : 5

İşletmeciliğin kavramsal boyutları, tarihi gelişimi, üretim faktörleri, girişim, girişimci-yönetici kavramları, işletmenin sorumlulukları, işletmenin nitelikleri, amaçları, baskı/çıkar grupları, işletmenin sınıflandırılması, işletmenin çevresi, büyüklüğü ve kapasite kullanımı, işletmelerin kuruluş çalışmaları

PAZ0103 Matematik (3-0-3) AKTS : 4

Küme kavramı. Sayı teorisi. Denklemler ve eşitsizlikler. Bağntı ve fonksiyonlar. Doğrusal, üssel, logaritmik fonksiyonlar. Limit ve süreklilik. Türev kavramı ve fonksiyonların kritik noktalarının belirlenmesi. Grafik çizimi. İşletme ve iktisat alanlarında uygulama örnekleri

PAZ0105 İktisada Giriş I (3-0-3) AKTS : 5

Ekonomi nedir? Ekonomik problem, Talep ve Arz, Esneklik, Etkinlik, Piyasa Mekanizmasına Müdahale, Tüketici tercihleri, Üretim; Çıktı ve Maliyet, Tam Rekabet, Tekel Piyasası, Tekelci Rekabet Piyasası; Oligopol, Üretim faktörleri: faktör piyasası; Faktör arzı ve talebi

PAZ0107 Hukukun Temel Kavramları (3-0-3) AKTS : 4



Dersin amacı, hukuk kavramını genel olarak anlamayı sağlamaktır. Dersin içerdiği konular şöyledir: Temel hukuk kavramı, hukuki yorum kuramları, Türk Hukuku'nun kaynakları ve karşılaştırmalı yasama süreçleri. Dersi tamamladıklarında öğrenciler hukuki araştırma ve problem çözme konusundaki analitik yetenekleri kullanabilir hale geleceklerdir.

TURG0101 Türk Dili I (2-0-2) AKTS : 2

Dil, dil kültürü, dünya dillerinin sınıflandırılması ve Türkçenin bu sınıflandırmadaki yeri; Türkçenin gelişimi ve bugünkü durumu; Türkçenin ses bilgisi; yazım kuralları, noktalama işaretleri ve uygulamaları; Türkçenin biçim bilgisi (yapım ve çekim ekleri); kompozisyonla ilgili genel bilgiler, anlatım türleri ve uygulamaları; Türkçede zarflar, edatlar ve kullanımları.

YBDG0101 İngilizce I (2-0-2) AKTS : 4

Bu dersin genel hedefi, başlangıç seviyesinde İngilizce bilgisi edindirme ve temel becerilerin ediniminin sağlanmasıdır. Dersin içeriğinde, dilin temeli; tanışma konusuna giriş, konuşmaya başlama, fiillerin tanıtımı, yer ve kişi tanıtımı, yetenekler, tercihler, teklif ve kabul etmek, sıklık zarfları, soru sorma ve yanıtlama, geçmiş zaman, düzenli ve düzensiz fiillerin çekimi, zaman zarflarının kullanımı yer almaktadır.

ATAG0101 Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi I (2-0-2) AKTS : 2

Türk halkının yarattığı, benimsediği ve devam ettirdiği Atatürk devrim ve ilkelerini bilimsel yöntemlerle öğrencilere vermek. Üniversite gençliğini ülkenin bölünmez bütünlüğüne sahip çıkan; Cumhuriyet ilkelerine, insan haklarına, laik devlet felsefesine ve hukukun üstünlüğüne inanan kişiler olarak yetiştirmek.

I. YIL / II. DÖNEM

PAZ0104 Temel Bilgi Teknolojileri (3-0-3) AKTS : 4

Bilişime giriş, bilgisayar yazılımı ve çeşitleri, bilgisayarı açma-kapama, MS-DOS işletim sistemi, MS-DOS işletim sisteminin temel komutları, Windows XP işletim sistemine giriş, dosya yönetimi, disk işlemleri, sistem ayarları, donatılar menüsü, bilgisayarlar arası, Internet.Ofis programları kullanımı (word, excel, powerpoint) kullanımı, formül oluşturma, sunum hazırlama, gerekli sihirbazları kullanma

PAZ0102 Pazarlama İlkeleri (3-0-3) AKTS : 5

Pazarlamanın konusu, kapsamı ve gelişimi. Pazarlamayı etkileyen çevresel faktörler. Pazar bölümlendirme. Pazar araştırması. Tüketici davranışı. Tüketicie ulaşma yolları. Endüstriyel alıcı davranışı. Pazarlama karması: Ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma.

PAZ0106 İktisada Giriş II (3-0-3) AKTS : 5

Temel Makroekonomik tanımlar, Milli Gelir ve ekonomik büyüme, uzun dönemde ekonomi: Klasik Model, Ekonomik Büyüme, Para, fiyat düzeyi ve enflasyon, Döviz kurları ve ödemeler dengesi, Kısa dönemde ekonomi: Toplam arz ve toplam talep, Harcama çarpanları: Keynesyen Model, Türkiye'de enflasyon ve işsizlik, Türkiye'de konjonktürel dalgalanmalar, Makroekonomik politikalar: Maliye politikası, Para politikası, Dış Ticaret: İthalat ve İhracat

PAZ0108 Ticaret Hukuku (3-0-3) AKTS : 4

Ticari İşletme Tanımı, Türleri, Merkezi ve Şubeleri, Devri ve Rehni Kavramı, Ticari İşler ve Tabi oldukları Hükümler, Tacir ve Tacir Olmanın Hükümleri: Ticaret Ünvanı, İşletme Adı, Marka, Ticaret Sicili, Ticari Defterler ve Diğerleri. Tacir Yardımcıları: Bağlı ve Bağımsız Tacir Yardımcıları. Şirketler hukuku, Şirket Türleri: Adi-Kollektif-Komandit Şirket. Sermaye Şirketleri: Anonim Şirket, Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirket, Limited Şirket. Kıymetli Evrak Hukuku: Kıymetli Evrak Tanımı, Özellikleri ve Türleri, Kıymetli Evrakın Zayi ve İptali. Kambiyo Senetleri: Kambiyo senetlerinde ehliyet, imza ve temsil. Kambiyo senetleri türü: Çek, Poliçe ve Bono.

TURG0102 Türk Dili II (2-0-2) AKTS : 2

Sözcük türleri (isim, sıfat, fiil, zamir, bağlaç, ünlem) ve sözcük grupları; tümce, öğeleri ve türleri; dil yanlışları, anlatım bozuklukları; yazılı (makale, fıkra, eleştiri, deneme, gezi yazısı, sohbet, biyografi, otobiyografi, özgeçmiş, şiir, anı, öykü, roman, mektup, günlük, dilekçe, tutanak, rapor vs.) ve sözlü (konferans, sempozyum, panel vs.) anlatım türleri ve uygulamaları.

YBDG0102 İngilizce II (2-0-2) AKTS : 4

Bu dersin genel hedefi, orta seviyede İngilizce bilgisi edindirme, okuma, yazma, dinleme ve konuşma becerilerinin edinimini geliştirmedir. Dersin içeriğinde, şimdiki zaman, gelecek zaman, karşılaştırmalar, problemler ve öğüt alıp tavsiye verme, önerilerde bulunma, present perfect tense, şimdiki zamanın ve geniş zamanın farklı kullanımları, kimi özel yapılar, sıfat ve zarflar yer almaktadır

ATAG0102 Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi II (2-0-2) AKTS : 2

Türk halkının yarattığı, benimsediği ve devam ettirdiği Atatürk devrim ve ilkelerini bilimsel yöntemlerle öğrencilere vermek. Üniversite gençliğini ülkenin bölünmez bütünlüğüne sahip çıkan; Cumhuriyet ilkelerine, insan haklarına, laik devlet felsefesine ve hukukun üstünlüğüne inanan kişiler olarak yetiştirmek

II. YIL / III. DÖNEM

PAZ0205 Tüketici Davranışları (3-0-3) AKTS : 5

Bu dersin amacı, öğrencilerin tüketici davranışlarının teorik çerçevesini öğrenmelerini sağlayarak yaşam içinde gözlenen alım davranışlarının pazarlama iletişim stratejilerine yansımalarını tartışmaktır. Derste öğrencilerin, tüketicinin rutin ve karmaşık alım sürecinin tüm aşamalarını kavramaları amaçlanmaktadır. Öğrenciler ders sürecinde, bireyin tüketim davranışlarını etkileyen gruplar, aile, sosyal sınıf, kültür gibi dışsal faktörlerin yanı sıra, bireyin güdülenme, algı, öğrenme, kişilik ve tutum gibi içsel dinamiklerini inceleyeceklerdir.

PAZ0211 Sosyoloji (3-0-3) AKTS : 4

Dersin içeriği: Bu dersin amacı, sosyolojik tema ve kavramlara ilişkin genel bir çerçeve çizmek ve öğrencilere toplumsal dünyaya bakarken sosyolojik düşünceyle genel geçer sıradan düşünce biçimleri arasındaki farkı kavrama konusunda bir yetenek kazandırmaktır. Öğrencilerin ana teorik modelleri kavramaları sağlanırken, toplumsal yapı, kuram süreç ve bölünmeleri çözümleyebilmelerine yardımcı olunmaktadır. Öğrencilerin, çağdaş toplumların değişen doğası üzerine sürüp giden tartışma ve araştırmaları güncel sosyolojik kuramlarla bir arada değerlendirilmesi sağlanmaktadır

PAZ0203 Borçlar Hukuku (3-0-3) AKTS : 4

Borçlar hukukunun konusu ve diğer hukuk dalları ile ilişkisi. Borç, borç ilişkisi ve sorumluluk kavramları. Borçların doğuşu ve borç ilişkisinin kaynakları. Sözleşmeler: Sözleşmelerin meydana gelmesi, sözleşmelerde şekil, sözleşmelerde irade bozukluğu, gabin ve temsil. Haksız fiiller. Sebepsiz zenginleşme. Borçların hükümleri ve üçüncü şahıslara etkisi. Müteselsil borçlar. Şarta bağlı borçlar. Pey akçesi. Cezai şart. Alacağın temliki. Borcun nakli. Borçların sona ermesi. Özel borç ilişkileri (Başlıca sözleşme tipleri).

PAZ0201 Genel Muhasebe I (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders şu konuları içerir: Şirket çeşitleri, muhasebenin kavram ve prensipleri, finansal raporlar ve tablolar, muhasebe eşitliği ve işlemlerin muhasebeleştirilmesi, defter-i kebir ve yevmiye defteri, muhasebe işlemleri, gelirler ve giderler, mizanlar, düzeltme kayıtları, dönem sonu işlemleri, yönetim kararları için finansal veritabanı oluşturmak, rapor hazırlama yöntemleri. Bu dersin temel amacı, öğrencilerin muhasebenin iş dünyasındaki önemini anlamasını sağlamaktır. Bu dersin sonunda, öğrenciler ticari işlemlere ait muhasebeleştirme prosedürlerini öğrenmiş olacaktır.

PAZ0207 Uygulamalı İstatistik I (2-1-3) AKTS : 5

Bu derste, öğrencilere temel istatistik bilgileri verilmesi amaçlanmaktadır. Ele alınan konular arasında tanıtımsal istatistik, verilerin grafiksel sunumu, gruplandırılmış ve gruplandırılmamış veriler merkezi eğilim ve dağılım ölçüleri ve şekilleri, kesikli ve sürekli dağılımlar, olasılık, nokta ve aralık tahminleri sayılabilir

PAZ0209 Satış Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Satış yönetimi kavramları, işletme ilkeleri ve satış yönetimi, strateji ve satış yönetimi, satış temsilcilerinin özellikleri, kişisel satış süreci, satış gücünün seçilmesi ve işe alınması, satış gücünün eğitimi, satış gücünün motivasyonu, satış gücünün ücretlendirilmesi, satış gücünün performansının ölçülmesi, satışta liderlik ile yetki ve sorumluluğun devri, satış takımlarının oluşturulması, satış gücü yöneticisinin taşıması gereken özellikler, satış gücü organizasyonu ve örgütlemesi.

II. YIL / IV. DÖNEM**PAZ0206 İnsan Kaynakları Yönetimi (3-0-3) AKTS : 3**

İnsan kaynakları yönetiminin genel çerçevesi, gelişimi, iky işlevleri, ilkeleri, işletmelerde insan kaynakları planlaması - işgören ihtiyacının tahmini, işgören tedariki, işgören seçimi ve önemi, işgören seçiminde kullanılan yöntemler, işgöreni işe yerleştirme, eğitim ve geliştirme, örgütsel sosyalizasyon ve kariyer yönetimi, iş analizleri, iş tanımları, iş değerlendirme/ ilgili kavramlar - iş değerlendirme yöntemleri, performans (başarı) değerlendirme-performans değerlendirme yöntemleri, ücret ve ücret sistemler - işletme içi ücretin oluşumu ücret politikaları

PAZ0204 Sosyal Pazarlama (3-0-3) AKTS : 3

Sosyal Pazarlamada Temel Kavramlar, Kar amacı gütmeyen kuruluşlarda sosyal pazarlama, Üçüncü sektörde sosyal pazarlama, Sosyal pazarlama ve Dünyadaki gelişmeler, Sosyal olaylarda sosyal pazarlamanın etkinliği, Kampanya kavramı ve tasarımı, Sosyal olay pazarlaması ve Sosyal pazarlamada etik konuları irdelenecektir.

PAZ0210 Stratejik Yönetim (3-0-3) AKTS : 3

Yönetim tanımı; yönetim sürecinin temel özellikleri; işletmeler için önemi; benzer kavramlarla karşılaştırma; yönetim biliminin gelişimi; modern yönetim akımları; yönetim

düşüncesi ve örgüt kuramı; karşılaştırma ve değerlendirme; yönetim sistemi; yönetimde karar alma; yetki ve güç kavramları; özellikleri; yetki göçerimi; organizasyon kavramı: özellikleri, ilkeleri, organizasyon süreci ve planlama süreci ile karşılaştırma, bölümlendirme, kadrolama; özellikleri, kadrolama süreci; yöneltme: özellikleri, yöneltme süreci; organizasyon yapıları; klasik yaklaşımdan günümüze organizasyon yapılarındaki değişim; karşılaştırma; koordinasyon; denetim: özellikleri, denetim süreci.

PAZ0202 Genel Muhasebe II (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders şu konuları içermektedir: Kasa işlemlerinin kontrolü, çek hesaplarının kontrolü, banka işlemlerinin kontrolü – banka mutabakatı, diğer hazır değerler, pazarlanabilir menkul kıymetler- hisse senetleri, pazarlanabilir menkul kıymetler – tahviller, alacaklara giriş-alacakların çeşitleri, alacak senetlerinin iskonto edilmesi, tahsil edilemeyen alacakların muhasebeleştirilmesi – çürük alacaklar, tahsil edilemeyen alacağın kayıttan silinmesi, karar verilerin muhasebe bilgilerini kullanmaları. Bu ders, öğrencilerin muhasebe uygulamaları hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamaktadır. Bu ders ile öğrenciler muhasebe uygulamaları hakkında fikir sahibi olurlar.

PAZ0208 Uygulamalı İstatistik II (2-1-3) AKTS : 4

Bu derste, öğrencilerin birinci yarıyılıda öğrendikleri istatistiki bilgilerin derinleştirilmesine ve bu bilgilerin uygulamada nasıl kullanıldığı hakkında bir fikir sahibi olmaları amaçlanmıştır. Ele alınan konular arasında hipotez testi, regresyon analizi, parametrik olmayan testler ve varyans analizi sayılabilir.

PAZ0212 Staj I

20 İşgünü

III. YIL / V. DÖNEM

PAZ0301 Pazarlama Araştırmaları (2-1-3) AKTS : 4

Pazarlama araştırması kavramı; tanımı; önemi ve uygulama alanları; diğer bilim dallarıyla ilişkisi ve sınırları; organizasyon içindeki yeri; araştırma sürecinin tanımlanması; problemin ortaya konması; veri kaynaklarının belirlenmesi

PAZ0307 Türkiye Ekonomisi (3-0-3) AKTS : 4

Türkiye ekonomisinin tanımı ve kapsamı. 1923-1960 dönemi Türk ekonomisi: Ekonomik gelişme ve üretim yapısı, tasarruflar, iç ticaret hadleri ve vergileme, istihdamda gelişmeler, dış ticarete gelişmeler. 1960-1994 dönemi Türk ekonomisi: ekonomik gelişme, üretim, verimlilik, sektörler arası bağlantılar, finansman, istihdam, dış ticaret. 1995 den sonraki gelişmeler. Temel ekonomik sorunlar ve çözüm yolları

PAZ0309 Girişimcilik (3-0-3) AKTS : 4

Girişimcilik ile ilgili kavramlar; girişimciliğin önemi ve gelişimi; girişimcilerdeki özellikler; iç ve dış girişimcilik; girişimcilikte motivasyon; girişimcilikte yaratıcılık ve yenilikçilik; buluş, marka ve tasarımların korunması; girişimcilikte iş fikirleri; iş planı hazırlama ve doküman haline getirilmesi; iş planı içinde yönetim, pazarlama, finans ve üretim planları; girişimcilik öyküleri; girişimcilikte örnek olay incelemeleri

PAZ0305 Stratejik Pazarlama Yönetimi (3-0-3) AKTS : 5

Stratejik pazarlama yönetimi dersinde pazarlama metotlarının stratejik bakış açısıyla uygulanabilmesi için gerekli altyapı öğrencilere kazandırılır. İşletme analizi, sektör ve rekabet analizi, müşteri analizi, rekabet ve konumlandırma stratejileri, yeni pazarlara giriş stratejileri, pazar konumuna göre pazarlama stratejileri gibi konu başlıkları incelenir.

PAZ0303 Halkla İlişkiler (3-0-3) AKTS : 5

Halkla ilişkilerin tanımı ve karması; dünyada ve Türkiye'de halkla ilişkilerin tarihsel gelişimi; kamu ve özel kuruluşlarda halkla ilişkilerin gelişimi; halkla ilişkilerde mesleklaşma ve temel ilkeler; halkla ilişkiler bölümünün organizasyon içindeki yeri; kurum içi halkla ilişkiler; halkla ilişkilerde araştırma; halkla ilişkiler kampanya planlaması: sorunun saptanması ve hedeflerin belirlenmesi, uygulama, değerlendirme; halkla ilişkiler araçları: yazılı araçlar, görsel-işitsel araçlar, diğer araçlar.

III.YIL / VI. DÖNEM

PAZ0302 Pazarlama Mevzuatı ve Etiği (3-0-3) AKTS : 3

Hukuka ilişkin kavramlar, tüketici hakları, tüketici koruma kanunu, ticari reklâm ve ilanlara ilişkin yönetmelik, etiket-tarife ve fiyat listesi yönetmeliği, garanti ve garanti belgesine ilişkin yönetmelik, kapıdan satışlara ilişkin yönetmelik, rekabet ve rekabetin korunması hakkındaki kanun, marka ve markalar kanunu, fikir ve sanat eserleri kanunu.

PAZ0310 Reklamcılık İlkeleri ve Yönetimi (3-0-3) AKTS : 3

Reklamcılığa Genel Bakış, Reklamcılığın Sosyal Ekonomik Ve Yasal Yönleri, Reklamcılık Kurumları, Reklam Kampanyasını Planlanması, Reklam Metni Yazımı, Basılı Medya İçin Reklam Yaratımı, Medya Planlama Ve Seçimi Ve Reklam Bütçesi, Reklam Etkinliğinin Ölçülmesi, Türkiye’de Reklamcılık Ve Uluslararası Reklamcılık.

PAZ0306 Bütünleşik Pazarlama İletişimi (3-0-3) AKTS : 3

Bütünleşik pazarlama iletişimin bileşenlerini içeren bu ders; gelişim süreci ve günümüzdeki işleyişi, bütünleşik pazarlama programı oluşturmanın temelleri, iletişim yönünün planlanması, iletişim tasarımında yaratıcılık, bütünleşik pazarlama iletişimin ölçülmesi, tüketici tepkisinin ölçülmesi, pazarlama iletişiminde güncel yaklaşımlar ve yeni yöntemler gibi konuları içermektedir.

PAZ0312 Staj II

20 İşgünü

PAZ0304 Marka Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Markalar ve marka yönetimine ilişkin temel kavram ve tanımlar; marka değeri kavramı; marka konumlandırma; marka değeri yaratmak için marka bileşenlerinin seçimi; marka değeri yaratmak için pazarlama programlarının tasarımı; marka değeri yaratmak için bütünleşik pazarlama iletişimi; marka değeri ölçme ve değerlendirme sistemleri; marka stratejileri tasarım ve uygulaması; marka uzantıları; marka yönetiminde sürdürülebilirlik; markaların zaman içinde yönetimi; markaların küresel yönetimi; marka yönetiminde organizasyonel ve yönetsel konular.

PAZ0308 Hizmet Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4

Hizmet kavramı, hizmetlerin özellikleri, hizmet sektörünün gelişimi ve büyüme nedenleri, hizmet pazarlama karması, bir ürün olarak hizmet, hizmetlerde fiyatlandırma, dağıtım, tutundurma, hizmetlerde insan ögesi, hizmetlerde süreç ve fiziksel öğeler, hizmet kalitesi ve ölçümü

IV. YIL / VII DÖNEM

PAZ0405 Bilimsel Araştırma Yöntemleri (3-0-3) AKTS : 5

Bilim ve temel kavramlar (olgu, bilgi, mutlak v.b.), bilim tarihine ilişkin temel bilgiler, bilimsel araştırmanın yapısı, bilimsel yöntemler ve bu yöntemlere ilişkin farklı görüşler, problem, araştırma modeli, evren ve örneklem, verilerin toplanması ve veri toplama yöntemleri (nicel ve nitel veri toplama teknikleri), verilerin kaydedilmesi, analizi, yorumlanması ve raporlaştırılması

PAZ0409 İş Hukuku (3-0-3) AKTS : 4

Temel kavramlar, iş sözleşmesi, kurulması, tarafların borçları, sona ermesi, işin düzenlenmesi ile ilgili kavramlar.

PAZ0403 Tedarik Zinciri Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Tedarik zinciri kavramı, kamçı etkisi / tedarik zincirinde karmaşıklık, tedarik zinciri yönetimi ,tedarik zinciri stratejileri, scor modeli, tedarik zinciri yönetiminde organizasyon, performans yönetimi ve kıyaslama / ağ tasarımı, tedarikçi yönetimli envanter,ortaklaşa tahmin planlama ve ikmal, tedarik zinciri yönetimi yazılımları, 4 pl kavramı

PAZ0407 Dış Ticaret İşlemleri (3-0-3) AKTS : 5

Temel dış ticaret işlemlerine ilişkin kavramları anlama ve dış ticaret uygulamalarını yapabilme, dış ticaret belgelerinin düzenlenmesi, teslim şekillerinin açıklanması ve uygulamalarının gösterilmesi, ödeme yöntemlerinin açıklanması ve özellikle akreditifli işlemlerin uygulamalarının gösterilmesi.

PAZ0401 Perakende Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Bu derste, market, süpermarket gibi mecralarda yapılması gereken pazarlama faaliyetlerini anlatmaktadır. Perakendecilikte müşteri hizmetleri ve ilişkileri , fiyatlama, kasiyer, satış danışmanı gibi görevlilerin eğitimi, yapması gerekenler, müşteri şikayetleri, mağaza atmosferi gibi konular ele alınmaktadır.

IV. YIL / VIII. DÖNEM

PAZ0404 Bitirme Projesi (1-1-2) AKTS : 5

Öğrenciler bireysel olarak bir öğretim elemanı danışmanlığında belli bir konuda dönem ödevi hazırlayacaklardır.

PAZ0410 İş Ahlakı (3-0-3) AKTS : 4

İşletme örgütlerinin iç ve dış çevresiyle iş ahlakı ve sosyal sorumluluk doğrultusunda ilişkiler geliştirme ve sürdürmenin gereğini kavrama, bunun yol, yöntem ve araçlarını öğrenme.

PAZ0408 Uluslararası Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders, öğrenciye uluslararası pazarlama ortamını ve uluslararası pazarlara yönelik pazarlama uygulamalarını ve stratejilerini tanıtmayı amaçlamaktadır. Dersin sonunda, öğrenci uluslararası pazarlarda ekonomik, kültürel ve politik/hukuki kısıtlamaları anlayabilecek, uluslararası pazarlarda operasyonlarını yürüten bir şirketin pazarlama karmasını planlayabilecek ve yurtdışındaki pazarlama faaliyetlerini kontrol eden bir sistem gerçekleştirebilecektir.

PAZ0406 E-Ticaret (3-0-3) AKTS : 4

Dünyada hızla gelişen pazarlama ortamlarını ve imkanlarını tanıtmak, pazarlama bilgilerini elektronik ticaret ortamlarına nasıl uygulayabileceklerini öğretmek, elektronik pazarlardaki fırsatları analiz etme ve buralara uygun pazarlama stratejileri geliştirme ve uygulama bilgi ve becerisi kazandırmak.

PAZ0402 Pazarlamada Güncel Konular (3-0-3) AKTS : 5

Son dönemde ortaya çıkan pazarlama kavramlarını incelemeye yönelik bir derstir.

PAZ0412 Müşteri İlişkileri Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Bu dersin amacı öğrencilere müşteri ilişkileri ile ilgili kavramları, müşteri tutma, kazanma, değer oluşturma, müşteri ilişkileri ölçme gibi kavramları öğretmektir. Dersin içeriği, müşteri ilişkileri yönetiminin tanımı, özellikleri, bileşenleri, müşteri ilişkilerinin ilkeleri, müşterilerle iletişim modelleri, müşteri hizmeti, müşteri hizmet kalitesi, müşteri kazanma ve tutma, müşteri ilişkilerinin ölçülmesi, müşteri odaklı kültürün oluşturulması ve müşteri ilişkilerinde yeni boyutları içermektedir.

SEÇMELİ DERSLER

PAZ0111 İletişim Teknikleri (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders içeriğinde sözel iletişim; bireylerarası iletişimin bir boyutu olarak konuşma becerileri; bireylerarası iletişimin bir boyutu olarak dinleme becerileri; sözsüz iletişim; işaretler ve anlamlar; stres ve stres yönetimi; grup; grup dinamikleri, grupta değişim ve etkilenme; küçük grup özellikleri ve küçük gruplarda konuşma; ikna, konuşma ve dinleme; bireylerarası iletişimde zaman ve zaman yönetimi; kültür ve iletişim kavramlarına yer verilmektedir.

PAZ0113 Psikoloji (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders, psikolojinin temel konularını, kuramlarını, araştırma alanlarını ve yöntemlerini tanıtmayı amaçlayan bir derstir. Dersin başında, psikolojinin bir bilim olarak nasıl geliştiği ve araştırma yöntemleri yer alır. İlk kapsanan alan benlik ile ilgilidir. Bu bağlamda, kişilik kuramlarının yanı sıra bilişsel, fiziksel ve sosyal açıdan yaşam boyu gelişim konuları ele alınır. Sosyal psikoloji, yani duygu, düşünce ve davranışlarımızın sosyal çevreden nasıl etkilendiği ile ilgili konular ikinci temel alanı oluşturur. Üçüncü olarak, duygular ve güdüler, beyin nasıl çalıştığı, dünyayı nasıl algıladığımız gibi fiziksel benliğimizi daha yakından ilgilendiren konular işlenir. Son olarak da, bilişsel psikoloji ve ruh sağlığı alanına giren konular kapsanır.

PAZ0109 Diksiyon ve Etkili Konuşma (3-0-3) AKTS : 4

Diksiyon sesin güzel çıkmasını ve sözlerin doğru seslendirilmesini amaçlayan sanatın adıdır. Güzel ve etkili konuşma diksiyon (söyleniş-telaffuz) insanların gerek gündelik gerekse iş hayatında, karşısındaki etkilemek için çok önemlidir. Ders içeriğinde; Konuşma Kavramı: İletişim-Dil-Düşünce ve Konuşma ilişkisi, İletişimde Sözlü ve Yazılı Anlatımın Yeri gibi kavramlar ele alınmaktadır.

PAZ0112 Üretim Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders, üretim süreçlerinin tasarım, planlama ve kontrol adımlarına ait problemlerin çözümü için temel kavram ve matematiksel teknikleri öğrencilere katarmayı amaçlamaktadır. Kaynak planlama, talep tahmini, üretim planlama, ana üretim çizelgeleri, malzeme gereksinim planlaması, kapasite planlama, güncel üretim prensipleri ve sürekli iyileştirme başlıkları dersin içeriğini özetlemektedir

PAZ0114 Rekabet Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders, iş dünyasında rekabet olgusunu incelemektedir. Rekabet stratejilerine ilişkin teorik tartışmaları inceleyerek rekabet stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanmasına ilişkin çerçeveleri inceleme ve analiz etmeyi amaçlamaktadır.

PAZ0110 Finansal Yönetim (3-0-3) AKTS : 4

Finansal yönetimin tanımı, paranın zaman değeri, finansal analiz, finansal planlama ve denetim, kısa vadeli fon kaynakları, orta vadeli fon kaynakları, uzun vadeli fon kaynakları, sermaye maliyeti ve optimal sermaye yapısı, kar payı dağıtım politikası, çalışma sermayesi yönetimi, nakit ve nakit benzeri varlıkların yönetimi, alacak ve stok yönetimi, sermaye bütçelemesi, para ve sermaye piyasası (araçları, kurumları), hisse senedi ve tahvil değerlemesi.

PAZ0213 Karar Verme Yöntemleri (3-0-3) AKTS : 4

Bu derste işletmelerde karşılaşılan yönetsel ve teknik problemlerin çözümünde karar vermeye yardımcı olacak çeşitli karar verme teknikleri hakkında öğrencinin bilgilendirilmesi amaçlanmıştır.

PAZ0215 Yönetim ve Organizasyon (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders öğrencilere; Yönetim Sürecine Giriş, İşletmenin Genel Esasları, Yönetim Düşüncesinin Evrimi, Yönetim Sürecinin Evreleri, İşletmenin Kuruluş Sorunları, İşletmelerde Hukuki Organizasyon, Örgütlenme Temel İlkeleri, Organizasyonlarda Yapısal Değişim, Organizasyon Yapısının Şekillendirilmesi, Yönetici Değerleme, Yönetimde Bilgi ve Bilgisayarın Rolü gibi konuları öğretmeyi amaçlamaktadır.

PAZ0217 Inovasyon ve Yeni Ürün Geliştirme (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders; yaratıcılık ve yeni ürün kavramları, yeni ürün geliştirme ile ilgili alternatif stratejilerin analizi, yeni ürün geliştirme sürecinin tanıtılması, yeni ürün geliştirme sürecinin aşama aşama analizi, proje çalışması süreçlerini içermektedir.

PAZ0219 Mikro Ekonomi (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders, öğrencilere mikroekonomi dalındaki temel bilgileri öğretmeyi amaçlamaktadır. Ele alınan konular arasında arz, talep ve denge, tüketici ve üretici davranışları, üretim ve maliyetler, refah ekonomisi, tekel ve oligopol piyasaları, oyun teorisi, dışsallıklar, risk ve belirsizlik sayılabilir.

PAZ0218 Endüstriyel Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4

Pazarlama dersleri ağırlıklı olarak tüketim pazarlarına yönelik işlenmektedir. Halbuki endüstriyel pazarlar büyük ve önemlidir. Bundan dolayı ve ayrıca endüstriyel pazarların tüketim pazarlarından oldukça farklı olması sebebiyle ayrı bir ders olarak okutulmasında fayda bulunmaktadır. İş hayatında endüstriyel alım veya satışın nasıl yapıldığı, alımlarda nelere dikkat edilmesi gerektiği, endüstriyel satışta önemli noktalar bu derste özellikle vurgulanmaktadır. Dersin amacı öğrencilerin endüstriyel pazarların tüketim pazarlarından

farklarını, satınalma süreçlerini, tedarikçileri seçme ve değerlendirme yöntemlerini ve endüstriyel pazarlama yönetimini öğrenmelerini sağlamaktır.

PAZ0220 Makro Ekonomi (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders, öğrencilere makroekonomi dalındaki temel bilgileri öğretmeyi amaçlamaktadır. Yan bir giriş dersidir. Ele alınan konular arasında milli gelir, toplam talep, toplam arz, uzun dönemde para ve fiyat seviyesi, enflasyon ve işsizlik ilişkisi, ekonomik dalgalanmalar ve büyüme yer almaktadır

PAZ0214 Davranış Bilimleri (3-0-3) AKTS : 4

Davranışların temelindeki belli başlı mekanizmalarla ilgili konularda bilgilenmek, bireysel ve sosyal düzeydeki davranışlardan örnekler görerek insanın doğası ve işleyişini anlamak ve bu bilgileri hem kendini, hem de çevresindekileri tanımak üzere kullanmak.

PAZ0216 Emlak Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4

Pazarlama stratejisi oluşturma, stratejiyi yönetme ve bu yönetim sürecinin emlak sektörüne uyarlanması bilgi ve becerilerinin kazandırılması.

PAZ0317 Turizm Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4

Bu ders ile Konaklama, Seyahat ve Yiyecek içecek işletmeleri için Pazarlama ilkelerini yorumlayabilme ve genel pazarlama uygulamalarını gerçekleştirebilme bilgi ve becerilerini kazandırmayı hedeflemektedir.

PAZ0313 Yöneylem Araştırmaları (3-0-3) AKTS : 4

Yöneylem araştırmasının temel özellikleri ve kullanım alanları. Doğrusal programlama (DP) modelinin temel unsurları. Çözüm yöntemleri: Grafik yöntemi ve simpleks yöntemi. DP modellerinde karşılaşılan teknik sorunlar. Dualite ve duyarlılık analizi. Uygulama örnekleri.

PAZ0311 Pazarlama Araştırması Veri Analizi (3-0-3) AKTS : 4

Pazarlama araştırması kavramı; tanımı; önemi ve uygulama alanları; diğer bilim dallarıyla ilişkisi ve sınırları; organizasyon içindeki yeri; araştırma sürecinin tanımlanması; problemin ortaya konması; veri kaynaklarının belirlenmesi

PAZ0315 Sigorta Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4

Sigorta pazarlamasına giriş, Pazarlama Teknikleri, Etkin Dinleme, Müşteri davranışları, Müşteri İkna teknikleri, Olay çalışması, Hayat sigortası ürünlerinin Pazarlanması, Bireysel Emeklilik Sigortası ürünlerinin Pazarlanması, Sağlık Sigortası ürünlerinin Pazarlanması, Elementer sigorta ürünlerinin pazarlanması gibi konuları içermektedir.

PAZ0320 Pazarlama Analiz ve Stratejileri (3-0-3) AKTS : 4

Dersin amacı, pazarlama ve marka stratejilerinin verimli bir şekilde kullanılmasını aktarmaktır. Bu ders küresel, yerel ve uluslararası marka ve firmaların gerçek başarı ve başarısızlık vakalarını incelemek üzere tasarlanmıştır. Dersler interaktif işlenecek ve belirli haftalarda sektördeki farklı endüstrilerden pazarlama alanında profesyonel kişiler konuk konuşmacı olarak katılacaklardır

PAZ0316 Pazarlama Simülasyonu (3-0-3) AKTS : 4

Bilgisayar ortamında bir şirket oluşturularak işletmelerin satış ve karını arttırmaya yönelik simülasyon programlarıyla teorik bilgilerin uygulamaya dönüştürülmesidir.

PAZ0314 İlişkisel Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4

İlişkisel pazarlamada temel kavramla, pazarlamada hedef pazar seçimi ve konumlandırma, İlişkisel pazarlama stratejisi, Uygulamada ilişkisel pazarlama, Müşteri ilişkileri yönetimi, Örnek olay çözümlenmeleri, İlişkisel pazarlama uygulamalarının kontrolü gibi konuları içermektedir.

PAZ0318 Yatırım Proje Analizi (3-0-3) AKTS : 4

Proje Yönetiminin Yapısı ve İçeriği, Strateji ve Proje Yönetimi, Proje Planlama ve Çizelgeleme: Araçlar ve Teknikler, Planların Analizi: Zaman, maliyet ve kalite planlarının analizi, Risk Yönetimi, Projelerde Toplam Kalite Yönetimi, Projelerde İnsan Kaynakları Yönetimi, Proje Organizasyonu ve proje ekipleri, Yönetim ve Liderlik, Problem çözme ve karar verme teknikleri, Projenin sona erdirilmesi.

PAZ0415 Depo ve Stok Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

İşletmelerde stok kavramı ve stok yönetimi ile ilgili aşamalar incelenecektir.

PAZ0411 Lojistik Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Lojistik yönetiminin temeli, ürünlerin kullanıcılara ulaştırılmasında, farklı taşıma sistemlerinin önemi ve kapsamı, bunların yanında hukuk ve düzenlemeleri ve maliyet sistemi gibi konuları ele almaktadır.

PAZ0417 Sağlık Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4

Dersin amacı öğrencileri; sağlık kurumlarında pazarlama aktivitelerinin sağladığı avantajlar; sağlık hizmetleri için kurumsal imaj geliştirmeye yönelik pazarlama iletimi stratejilerinin geliştirilmesine yönelik temel prensipler hakkında bilgilendirmektir.

PAZ0413 Risk Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4

Riske ait temel kavramlar, risk değerlemesi, risk yönetim modelleri ve uygulamaları, operasyonel, piyasa ve likidite riski, sabit yatırımlarda risk yönetimi gibi konuları içermektedir.

PAZ0414 Sosyal Medya Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4

Son dönemde ortaya çıkan Sosyal Medya kavramı ile pazarlama ilişkisini ele almaktadır.

PAZ0416 Dijital Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4

Bu derste dijital pazarlama kavramının teorik altyapısını incelenecektir. Dijital pazarlama ile ilgili kavramlar incelenecektir.

PAZ0418 Tarımsal Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4

Tarımsal pazarlama, tarımsal ürünlerin üreticiden son tüketiciye kadar akışını sağlayan olayları ve bu akıştan doğan faaliyetleri inceleyen bilim dalı olarak tanımlanmaktadır. Derste, pazarlama ile ilgili temel kavramlar, pazarlama anlayışı ve yaklaşımlarının yanısıra, tarımsal ürünlere yönelik dağıtım kanalları, pazarlama hizmetleri, pazarlama karması-stratejileri, pazar ve pazarlama araştırmaları, hedef pazar seçimi, pazarlama masrafları ve marjı gibi konularda temel-teorik bilgilerin ve uygulamadaki durumun incelenmesi amaçlanmaktadır. Tarımsal ürün pazarlarına yönelik sorunların irdelenmesi ile çeşitli önerilerin-stratejilerin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: TDPF7EA Belge Takip Adresi: <https://ubys.ibu.edu.tr/ERMS/Record/ConfirmationPage/Index>

Gerede Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu
Pazarlama Bölümü Ders Planı

YIL 1 / DÖNEM 1

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0101	İşletme Bilimine Giriş	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0103	Matematik	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0105	İktisada Giriş I	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0107	Hukukun Temel Kavramları	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
TURGO101	Türk Dili I	Zorunlu	2	0	0	2	2.00
YBDG0101	İngilizce I	Zorunlu	2	0	0	2	4.00
ATAGO101	Atatürk İlke ve İnkılap Tarihi I	Zorunlu	2	0	0	2	2.00
SEÇMELİ DERSLER (1 Adet Seçilecek)							
PAZ0109	Diksiyon ve Etkili Konuşma	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0111	İletişim Teknikleri	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0113	Psikoloji	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			21	0	0	21	30.00

YIL 1 / DÖNEM 2

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0102	Pazarlama İlkeleri	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0104	Temel Bilgi Teknolojileri	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0106	İktisada Giriş II	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0108	Ticaret Hukuku	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
TURGO102	Türk Dili II	Zorunlu	2	0	0	2	2.00
YBDG0102	Yabancı Dil II (İngilizce)	Zorunlu	2	0	0	2	4.00
ATAGO102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	Zorunlu	2	0	0	2	2.00
SEÇMELİ DERSLER II (1 Adet Seçilecek)							
PAZ0110	Finansal Yönetim	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0112	Üretim Yönetimi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0114	Rekabet Yönetimi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			21	0	0	21	30.00

YIL 2 / DÖNEM 3

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0201	Genel Muhasebe I	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0203	Borçlar Hukuku	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0205	Tüketici Davranışları	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0207	Uygulamalı İstatistik I	Zorunlu	2	1	0	3	5.00
PAZ0209	Satış Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0211	Sosyoloji	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
SEÇMELİ DERSLER III (1 Adet Seçilecek)							
PAZ0213	Karar Verme Yöntemleri	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0215	Yönetim ve Organizasyon	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0217	İnavosyon ve Yeni Ürün Geliştirme	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0219	Mikro Ekonomi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			20	1	0	21	30.00

YIL 2 / DÖNEM 4

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0202	Genel Muhasebe II	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0204	Sosyal Pazarlama	Zorunlu	3	0	0	3	3.00
PAZ0206	İnsan Kaynakları Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	3.00
PAZ0208	Uygulamalı İstatistik II	Zorunlu	2	1	0	3	4.00
PAZ0210	Stratejik Yönetim	Zorunlu	3	0	0	3	3.00
PAZ0212	STAJ I	Zorunlu	0	0	0	0	5.00
SEÇMELİ DERSLER IV(2 Adet Seçilecek)							
PAZ0214	Davranış Bilimleri	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0216	Emlak Pazarlaması	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0218	Endüstriyel Pazarlama	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0220	Makro Ekonomi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			20	1	0	21	30.00

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: TDPF7EA Belge Takip Adresi: <https://ubys.ibu.edu.tr/ERMS/Record/ConfirmationPage/Index>

YIL 3 / DÖNEM 5							
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0301	Pazarlama Araştırmaları	Zorunlu	2	1	0	3	4.00
PAZ0303	Halkla İlişkiler	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0305	Stratejik Pazarlama Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0307	Türkiye Ekonomisi	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0309	Girişimcilik	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
SEÇMELİ DERSLER V (2 Adet Seçilecek)							
PAZ0311	Pazarlama Araştırması Veri Analizi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0313	Yöneylem Araştırmaları	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0315	Sigorta Pazarlaması	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0317	Turizm Pazarlaması	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			20	1	0	21	30.00
YIL 3 / DÖNEM 6							
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0302	Pazarlama Mevzuatı ve Etiği	Zorunlu	3	0	0	3	3.00
PAZ0304	Marka Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0306	Bütünleşik Pazarlama İletişimi	Zorunlu	3	0	0	3	3.00
PAZ0308	Hizmet Pazarlaması	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0310	Reklamcılık İlkeleri ve Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	3.00
PAZ0312	STAJ II	Zorunlu	0	0	0	0	5.00
SEÇMELİ DERSLER VI (2 Adet Seçilecek)							
PAZ0314	İlişkisel Pazarlama	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0316	Pazarlama Simulasyonu	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0318	Yatırım Proje Analizi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0320	Pazarlama Analiz ve Stratejileri	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			21	0	0	21	30.00
YIL 4 / DÖNEM 7							
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0401	Perakende Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0403	Tedarik Zinciri Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0405	Bilimsel Araştırma Yöntemleri	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0407	Dış Ticaret İşlemleri	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0409	İş Hukuku	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
SEÇMELİ DERSLER VII (2 Adet Seçilecek)							
PAZ0411	Lojistik Yönetimi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0413	Risk Yönetimi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0415	Depo ve Stok Yönetimi	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0417	Sağlık Pazarlaması	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			21	0	0	21	30.00
YIL 4 / DÖNEM 8							
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	L	Kredi	AKTS
PAZ0402	Pazarlamada Güncel Konular	Zorunlu	3	0	0	3	5.00
PAZ0404	Bitirme Projesi	Zorunlu	1	1	0	2	5.00
PAZ0406	E-Ticaret	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0408	Uluslararası Pazarlama	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0410	İş Ahlakı	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
PAZ0412	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	4.00
SEÇMELİ DERSLER VIII (1 Adet Seçilecek)							
PAZ0414	Sosyal Medya Pazarlaması	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0416	Dijital Pazarlama	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
PAZ0418	Tarımsal Pazarlama	Seçmeli	3	0	0	3	4.00
TOPLAM			19	1	0	20	30.00

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: TDPF7EA Belge Takip Adresi: <https://ubys.ibu.edu.tr/ERMS/Record/ConfirmationPage/Index>