

T.C.

BOLU ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ

GEREDE UYGULAMALI BİLİMLER FAKÜLTESİ

ANABİLİM DALI: PAZARLAMA

BİLİMDALI: PAZARLAMA

PROGRAM: PAZARLAMA LİSANS DERS MÜFREDATI

YIL 1 / DÖNEM 1						
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	Kredi	AKTS
PAZ3810120	Genel İşletme	Zorunlu	3	0	3	6.00
PAZ3810320	Genel İktisat	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3810520	Temel Hukuk	Zorunlu	3	0	3	5.00
TUR3810120	Türk Dili I	Zorunlu	2	0	2	2.00
YBD3810120	Yabancı Dil I (İngilizce)	Zorunlu	2	0	2	4.00
ATA3810120	Atatürk İlke ve İnkılap Tarihi I	Zorunlu	2	0	2	2.00
PAZ3810720	Kariyer Yönetimi	Zorunlu	1	0	1	2.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER I (1 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ0109	Diksiyon ve Etkili Konuşma	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ0111	İletişim Teknikleri	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ0113	Psikoloji	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ0117	Örgütsel Davranış	Seçmeli	3	0	3	4.00
<b>TOPLAM</b>			<b>19</b>	<b>0</b>	<b>19</b>	<b>30.00</b>
YIL 1 / DÖNEM 2						
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	Kredi	AKTS
PAZ3810220	Pazarlama İlkeleri	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3810420	Temel Bilgi Teknolojileri	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3810620	Matematik	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3810820	Ticaret Hukuku	Zorunlu	3	0	3	4.00
TUR3810220	Türk Dili II	Zorunlu	2	0	2	2.00
YBD3810220	Yabancı Dil II (İngilizce)	Zorunlu	2	0	2	4.00
ATA3810220	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	Zorunlu	2	0	2	2.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER II (1 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ3811020	Üretim Yönetimi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3811220	Rekabet Yönetimi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3811420	Yaşam Boyu Spor	Seçmeli	3	0	3	4.00

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: AMDFF3T Belge Takip Adresi: <https://ubys.ibu.edu.tr/ERMS/Record/ConfirmationPage/Index>



<b>TOPLAM</b>			21	0	<b>21</b>	<b>30.00</b>
<b>YIL 2 / DÖNEM 3</b>						
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	Kredi	AKTS
PAZ3820120	Genel Muhasebe	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3820320	Mesleki Yabancı Dil (İngilizce)	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3820520	Tüketici Davranışları	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3820720	İstatistik	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3820920	Satış Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	4.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER III (2 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ3821120	Sosyoloji	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821320	Karar Verme Yöntemleri	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821520	Yönetim ve Organizasyon	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821720	Mikro Ekonomi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821920	Borçlar Hukuku	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3822120	Finansal Yönetim	Seçmeli	3	0	3	4.00
<b>TOPLAM</b>			21	0	<b>21</b>	<b>30.00</b>
<b>YIL 2 / DÖNEM 4</b>						
Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	T	U	Kredi	AKTS
PAZ3820220	Pazarlama Mevzuatı ve Etiği	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3820420	Sosyal Pazarlama	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3820620	E-Ticaret	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3820820	Stratejik Yönetim	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3821020	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	4.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER IV(2 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ3821220	İnsan Kaynakları Yönetimi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821420	Davranış Bilimleri	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821620	Emlak Pazarlaması	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3821820	İnovasyon ve Yeni Ürün Geliştirme	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3822020	Makro Ekonomi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3822220	Bilgisayarlı Banka Muhabesi Uygulamaları	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3822420	Kurumsal Kaynak Planlama	Seçmeli	3	0	3	4.00
<b>TOPLAM</b>			21	0	<b>21</b>	<b>30.00</b>
<b>YIL 3 / DÖNEM 5</b>						
Ders Kodu	Ders Adı	Ders	T	U	Kredi	AKTS

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: AMDFF3T Belge Takip Adresi: <https://ubys.ibu.edu.tr/ERMS/Record/ConfirmationPage/Index>

		<b>Türü</b>				
PAZ3830120	Pazarlama Araştırmaları	Zorunlu	2	1	3	4.00
PAZ3830320	Halkla İlişkiler	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3830520	Stratejik Pazarlama Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3830720	Endüstriyel Pazarlama	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3830920	Girişimcilik	Zorunlu	3	0	3	4.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER V (2 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ3831120	Yöneylem Araştırmaları	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831320	Sigorta Pazarlaması	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831520	Turizm Pazarlaması	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831720	Finansal Krizler	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831920	Yönetim Bilişim Sistemleri	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3832120	Türkiye Ekonomisi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3832320	Sürdürülebilir Pazarlama	Seçmeli	3	0	3	4.00
<b>TOPLAM</b>			<b>20</b>	<b>1</b>	<b>21</b>	<b>30.00</b>

### YIL 3 / DÖNEM 6

<b>Ders Kodu</b>	<b>Ders Adı</b>	<b>Ders Türü</b>	<b>T</b>	<b>U</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS</b>
PAZ3830220	Uluslararası Pazarlama	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3830420	Marka Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3830620	Bütünleşik Pazarlama İletişimi	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3830820	Hizmet Pazarlaması	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3831020	Reklamcılık İlkeleri ve Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	5.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER VI (2 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ3831220	İlişkisel Pazarlama	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831420	Pazarlama Simulasyonu	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831620	Yatırım Proje Analizi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3831820	Pazarlama Araştırması Veri Analizi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3832020	Finansal Hizmetler Pazarlaması	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3832220	Pazarlama Analiz ve Stratejileri	Seçmeli	3	0	3	4.00
<b>TOPLAM</b>			<b>21</b>	<b>0</b>	<b>21</b>	<b>30.00</b>

### YIL 4 / DÖNEM 7

<b>Ders Kodu</b>	<b>Ders Adı</b>	<b>Ders Türü</b>	<b>T</b>	<b>U</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS</b>
PAZ3840120	Perakende Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3840320	Tedarik Zinciri Yönetimi	Zorunlu	3	0	3	4.00
PAZ3840520	Pazarlamada Güncel Konular	Zorunlu	3	0	3	5.00
PAZ3840720	Dış Ticaret İşlemleri	Zorunlu	3	0	3	5.00

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu: AMDFF3T Belge Takip Adresi: <https://ubys.ibu.edu.tr/ERMS/Record/ConfirmationPage/Index>

PAZ3840920	Dijital Pazarlama	Zorunlu	3	0	3	4.00
	<b>SEÇMELİ DERSLER VII (2 Adet Seçilecek)</b>					
PAZ3841120	Lojistik Yönetimi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3841320	Risk Yönetimi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3841520	Depo ve Stok Yönetimi	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3841720	Sağlık Pazarlaması	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3841920	Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3842120	İş Hukuku	Seçmeli	3	0	3	4.00
PAZ3842320	İş Sağlığı ve Güvenliği	Seçmeli	3	0	3	4.00
<b>TOPLAM</b>			<b>21</b>	<b>0</b>	<b>21</b>	<b>30.00</b>
<b>YIL 4 / DÖNEM 8</b>						
<b>Ders Kodu</b>	<b>Ders Adı</b>	<b>Ders Türü</b>	<b>T</b>	<b>U</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS</b>
PAZ3840220	İşyeri Uygulaması*	Zorunlu	0	0	0	22
PAZ3840420	İşyeri Eğitimi*	Zorunlu	8	0	8	8
<b>TOPLAM</b>			<b>8</b>		<b>8</b>	<b>30</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>			<b>152</b>	<b>1</b>	<b>153</b>	<b>240</b>

\*İşyeri Uygulaması ve İşyeri Eğitimi derslerinin alınabilmesi için öğrencinin 7 (yedi) yarıyıl içerisindeki tüm derslere kayıtlanmış ve bu derslerden devamsızlık nedeniyle başarısız olmaması gerekmektedir. Öğrenci talebi üzerine bu derslere yönetim kurulunun onayıyla güz döneminde kayıtlanabilir.

T: Teorik U: Uygulama K: Kredi

Toplam Kredi:153 Toplam AKTS: 240

# **DERS İÇERİKLERİ**

## **ZORUNLU DERSLER**

### **1. YIL / 1. DÖNEM**

#### **PZR0101 Genel İşletme (3-0-3) AKTS: 6**

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.

#### **PZR0103 Genel İktisat (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

#### **PZR0105 Temel Hukuk (3-0-3) AKTS : 5**

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 Yabancı Dil I (İngilizce) (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**

Dersin amacı, 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.

#### **PZR0107 Kariyer Yönetimi (1-0-1) AKTS : 2**

Bu dersin amacı, öğrencilere örgütlerdeki kariyer yönetimi ile ilgili faaliyetleri hakkında bilgilendirme ve öğrencilerin bireysel kariyer yönetimi konusunun üzerinde durulmasıdır. Derste kariyerin tanımı ve kariyer yönetiminin önemi, kariyer gelişim modelleri, kariyer yönetim sistemleri, kariyer yönetim

sistemlerinin değerlendirilmesi, kariyer sorunları ve çözümleri, birey için kariyer yönetimi konuları üzerinde durulmaktadır.

## **1. YIL / 2. DÖNEM**

### **PZR0102 Pazarlama İlkeleri (3-0-3) AKTS : 5**

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

### **PZR0104 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

### **PZR0106 Matematik (3-0-3) AKTS : 5**

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

### **PZR0108 Ticaret Hukuku (3-0-3) AKTS : 4**

Ticari İşletme Tanımı, Türleri, Merkezi ve Şubeleri, Devri ve Rehni Kavramı, Ticari İşler ve Tabii 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 Yabancı Dil II (İngilizce) (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

## **2. YIL / 3. DÖNEM**

### **PZR0201 Genel Muhasebe (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.

### **PZR0203 Mesleki Yabancı Dil (İngilizce) (3-0-3) AKTS : 4**

Mesleki terimler çerçevesinde konuşma ve dinlediğini anlama becerileri üzerine çalışmaları içerir.

### **PZR0205 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.

### **PZR0207 İstatistik (3-0-3) 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

### **PZR0209 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 taşınması gereken özellikler, satış gücü organizasyonu ve örgütlemesi.

## **2. YIL / 4. DÖNEM**

### **PZR0202 Pazarlama Mevzuatı ve Etiği (3-0-3) AKTS : 4**

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.

### **PZR0204 Sosyal Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4**

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.

### **PZR0206 E-Ticaret (3-0-3) AKTS : 5**

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.

### **PZR0208 Stratejik Yönetim (3-0-3) AKTS: 5**

Stratejik yönetimin tanımı, stratejik yönetim kavramı ve özellikleri, stratejik yönetim süreci, işletmeler için önemi, stratejinin benzer kavramlarla ilişkisi, stratejik planlama ve amaçlar sistemi, işletme analizi, strateji seçiminde portföy analizleri, strateji seçiminde portföy analizleri, işletme stratejileri, işletme tepe yönetimi düzeyinde geliştirilen stratejiler, işletme düzeyinde geliştirilen stratejiler, fonksiyonel bölümlerde geliştirilen stratejiler, stratejinin yürütülmesi, strateji ve örgüt yapısı, örgüt kültürü, liderlik ve strateji, stratejinin değerlendirilmesi ve kontrolü

### **PZR0210 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.

## **3. YIL / 5. DÖNEM**

### **PZR0301 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

### **PZR0303 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 meslekleşme 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.

### **PZR0305 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.



### **PZR0307 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.

### **PZR0309 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

## **3.YIL / 6. DÖNEM**

### **PZR0302 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

### **PZR0304 Marka Yönetimi (3-0-3) AKTS : 5**

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 bütünlük 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.

### **PZR0306 Bütünlük Pazarlama İletişimi (3-0-3) AKTS : 4**

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

### **PZR0308 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

### **PZR0310 Reklamcılık İlkeleri ve Yönetimi (3-0-3) AKTS : 5**

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.

### **4. YIL / 7. DÖNEM**

#### **PZR0401 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.

#### **PZR0403 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

#### **PZR0405 Pazarlamada Güncel Konular (3-0-3) AKTS : 5**

Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar; Müşteri Odaklı Yaklaşım, Pazar Yönlülük, Ağızdan Ağıza Pazarlama, Niş Pazarlama, Mikro Pazarlama, İlişki Pazarlaması, Değere Dayalı Pazarlama,Veri Tabanlı Pazarlama, Doğrudan Pazarlama, İnternette Pazarlama, İçerik Pazarlama, Etkinlik Pazarlaması, Mobil Pazarlama, Destinasyon Pazarlama, Deneyim Pazarlaması, Postmodern Pazarlama, Sosyal Pazarlama, Sürdürülebilir Pazarlama

#### **PZR0407 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.

#### **PZR0409 Dijital Pazarlama (3-0-3) AKTS : 4**

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

### **4. YIL / 8. DÖNEM**

#### **PZR0402 İşyeri Uygulaması (0-0-0) AKTS: 22**

İşçi-işveren ilişkilerini, organizasyon, yönetim, üretim, çalışma koşulları, iş güvenliği sistemlerini ve yeni teknolojileri tanımalarını sağlayıcı faaliyetler ile işbaşında uygulamalı olarak deneyim kazanmalarına olanak sağlamaktır.

## **PZR0404 İşyeri Eğitimi (8-0-8) AKTS: 8**

Öğrencilerin öğretim yoluyla elde ettikleri bilgi ve becerilerini ilgili sektörlerdeki işyerlerinde nasıl uygulayacağını anlatarak kavramalarını sağlamak, Nitelikli meslek elemanı olarak görev yapacakları işyerlerindeki sorumluluk bilincini öğretmek.

## **SEÇMELİ DERSLER**

### **SEÇMELİ DERSLER I GRUBU**

#### **PZR0109 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.

#### **PZR0111 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.

#### **PZR0113 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, beynin 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.

#### **PZR0115 Örgütsel Davranış (3 0 3) AKTS: 4**

Ders kapsamında olumlu iş çevresi oluşturma, güdüleme, takım dinamikleri ve sanal takımlar, çatışma ve gerilim yönetimi, yaratıcılık ve karar verme, güç ve etkileme, liderlik, örgütsel kültür, örgüt geliştirme ve değişimin yönetimi, örgütsel yapı gibi konular üzerinde durulacaktır. Örgütsel Davranış dersinde çalışanlara doğrudan performans sağlayacak ve çalışanların iş hayatında daha etkin olmalarını temin edecek konular arasından seçmeler yapılmıştır.

## **SEÇMELİ DERSLER II GRUBU**

#### **PZR0110 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

#### **PZR0112 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.

#### **PZR0114 Yaşam Boyu Spor (3-0-3) AKTS : 4**

Bu dersin amacı herkes için sporun yararlarını, yaygınlaşmasını, Türkiye’de ve dünyadaki herkes için spor anlayışı ve yapılaşmasını sunmaktır. Herkes İçin Sporun Tanımı, Yararı, Yaygınlaşması, Dünyadaki Ve Türkiye’deki HİS Anlayışı, Sağlık İçin Spor, Rekreasyon İçin Spor, Çocuklar, Gençler, Kadınlar, Yaşlılar, Aileler, Engelliler, İçin Spor, Yerel Yönetimlerde Spor, Outdoor Sporlar konularını kapsamaktadır.

### **SECMELİ DERSLER III GRUBU**

#### **PZR0211 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

#### **PZR0213 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.

#### **PZR0215 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.

#### **PZR0217 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.

#### **PZR0219 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).

#### **PZR0221 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.

### **SECMELİ DERSLER IV GRUBU**

#### **PZR0212 İnsan Kaynakları Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4**

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

#### **PZR0214 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.

#### **PZR0216 Emlak Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4**

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

#### **PZR0218 İnovasyon 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.

#### **PZR0220 Makro Ekonomi (3-0-3) AKTS : 4**

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

#### **PZR0222 Bilgisayarlı Banka Muhabesi Uygulamaları (3 0 3) AKTS: 4**

Paket Programlarda Şirket kuruluşu , Entegrasyon İşlemleri ,Stok modülü , Stok takibi, Cari modülü , Kasa modülü , Banka modülü , Çek-Senet modülü, Fatura ,İrsaliye, sipariş Modülleri. Bunlara ait sektör uygulamaları.

### **PZR0224 Kurumsal Kaynak Planlama Seçmeli (3 0 3) AKTS: 4**

KKP sistemlerinin mimarisi. Ortamı ve yapılandırması. KKP sistemlerinin planlaması. Tasarımı ve uygulama süreçleri. Yeniden yapılanmanın gerekçeleri. Satış ve pazarlama. Muhasebe ve finans. Üretim ve malzeme yönetimi ve insan kaynakları gibi temel KKP modülleri. Tedarik zinciri yönetimi. Müşteri ilişkileri yönetimi ve ileri planlama ve çizelgelemenin işbirlikçi planlama. Tahmin ve tedarik süreçleri ile entegrasyonu. KKP için gelecekteki yönler.

## **SEÇMELİ DERSLER V GRUBU**

### **PZR0311 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.

### **PZR0313 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.

### **PZR0315 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.

### **PZR0317 Finansal Krizler (3-0-3) AKTS : 4**

Bu dersin amacı iktisadi krizlerin nedenlerini, etkilerini incelemek, kriz göstergelerini ve uluslararası kurumların finansal krizlerdeki duruşlarını değerlendirmek ve sosyal sınıfların krizden etkilenme derecelerini dünya geneli ve Türkiye ekonomisi için analiz etmek.

### **PZR0319 Yönetim Bilişim Sistemleri (3 0 3) AKTS: 4**

İşletme verilerinin işlenmesi, ofis otomasyonu, bilgilerin raporlanması ve karar verme maksadıyla modern bilgisayar esaslı bilgi sistemlerinin tasarımı, uygulamaya sokulması, kontrol ve stratejik kullanımına ilişkin temeller. Elektronik veri transferi, tedarik zinciri yönetimi, küresel bilgi sistemleri, karar destek ve coğrafi bilgi sistemleri, yapay zeka, uzman sistemler, risk, kontrol ve güvenlik tedbirleri.

### **PZR0321 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 ticaretle 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

### **PZR0323 Sürdürülebilir Pazarlama Seçmeli (3 0 3) AKTS: 4**

Sürdürülebilirlik ve pazarlama; Kurumsal sosyal sorumluluk; Yeşil pazarlama karması; Yeşil tüketici davranışı; Yenilenebilir ve yenilenemez kaynaklar; Sürdürülebilirlik ölçümü konuları ders içeriğini oluşturmaktadır.

## **SECMELİ DERSLER VI GRUBU**

### **PZR0312 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.

### **PZR0314 Pazarlama Simülasyonu (3-0-3) AKTS : 4**

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

### **PZR0316 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

### **PZR0318 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

### **PZR0320 Finansal Hizmetler Pazarlaması (3-0-3) AKTS: 4**

Bir hizmet sektörü olarak, bankacılık sektöründe pazarın yapısı, hedef pazar talebinin yönetimi, ürün karması stratejileri, fiyatlama yaklaşımları, dağıtım kanalı seçenekleri, hizmetlerin pazarda tutundurulması için yapılacak faaliyetler ve sanal pazarlama uygulamalarının bankacılık sektöründeki uygulamaları, bankacılık sektöründeki etkileri.

### **PZR0322 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

## **SECMELİ DERSLER VII GRUBU**

### **PZR0411 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.

### **PZR0413 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.

### **PZR0415 Depo ve Stok Yönetimi (3-0-3) AKTS : 4**

İşletmelerde stok kavramı ve stok yönetimi ile ilgili aşamalar incelenecektir.

### **PZR0417 Sağlık Pazarlaması (3-0-3) AKTS : 4**

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

### **PZR0419 Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği (3 0 3) AKTS: 4**

Öğrenciler, araştırma yöntemleri ile ilgili temel kavramlar ile bilgi sahibi olup, bilimsel araştırma önerisi hazırlama sürecini öğrenme, uygun araştırma yöntem ve teknikleri ile çalışmalarını uygulayıp, istatistiksel veriler ile elde edilen bulgu ve sonuçları, bilimsel yazım kurallarına ve etik kurallara uygun biçimde yazılı bir rapor olarak sunmalarını amaçlar.

### **PZR0421 İş Hukuku (3-0-3) AKTS : 4**

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

### **PZR0423 İş Sağlığı ve Güvenliği (3 0 3) AKTS: 4**

6331 sayılı İş Sağlığı Ve Güvenliği Kanununun Amaç ve Kapsamı ile ilgili bilgi vermek, İşyerlerinde; iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanmasına yönelik görev, yetki, sorumlulukları hakkında temel bilgiler vermek İşverenin ve işçinin; işyerindeki hak ve yükümlülükleri hakkında temel bilgileri öğrenmelerini sağlamak, İş sağlığı ve güvenliği konusunda yasal mevzuatı takip edebilmesini ve yorumlamasını sağlamak