|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**  **PAZARLAMA PROGRAMI** | | |
| **Dersin Adı** | | Global Pazarlama |
| Dersin AKTS'si | | 2 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | Dersin amacı öğrencilerin global pazarlama stratejileri ve yönetimini iş hayatında başarıyla hayata geçirebilmeleri için; ulusal ve uluslararası pazarları iyi analiz edebilmeleri, pazarlama süreçlerini izleyebilmeleri; global pazarlarda ürün ve marka stratejilerini doğru analiz edebilmeleri; global pazarlarda stratejik anlamda doğru enstrümanları kullanabilmeleri sağlamaktır. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1. Küresel pazarlar ile ilgili temel bilgileri edinir.  2. Öğrenciler farklı pazarların siyasi yapılarının pazara etkilerinin önemini kavrar.  3. Öğrenciler pazara girecekleri ülkenin kültürel hassasiyetlerinin önemini kavrar.  4.Öğrenciler ürün veya markanın özellikleri itibari ile pazara uyum sağlayabilmesi için pazarı analiz etmeyi öğrenir.  5.Ülkelerin uyguladığı ithalat ve ihracat rejimlerinin global pazarlama üzerindeki etkisini öğrenir.  6.öğrenciler pazara girecekleri ülkelerde var olan kurumlarla ortaklık yapanın önemini kavrar. |
| Dersin İçeriği | Küresel pazarların ekonomik sosyo-kültürel ve siyasi yapıları, Yeni pazarlara giriş staratejileri. | |
| Haftalar | **Konular** | |
| 1 | Uluslararası Pazarlamaya Giriş, Temel Bilgiler, Kavramlar (Uzaktan) | |
| 2 | Uluslararası Pazarlamada Ana Kararlar, Pazar Çevresi (Uzaktan) | |
| 3 | Satın Almada Karar Verme Modelleri (Uzaktan) | |
| 4 | Uluslararası Mal / Ürün Politikaları (Uzaktan) | |
| 5 | Uluslararası Mal / Ürün Dizisini Geliştirme (Uzaktan) | |
| 6 | Uluslararası Pazarlamada Fiyatlama ve Ödeme Şekilleri (Uzaktan) | |
| 7 | Uluslararası Pazarlamada Mamül Politikası (Uzaktan) | |
| 8 | Uluslararası Pazarlamada Mamül Politikası (Uzaktan) | |
| 9 | Uluslararası Pazarlamada Dağıtım Kanalları (Uzaktan) | |
| 10 | Uluslararası Pazarlamada Tutundurma Faaliyetleri (Uzaktan) | |
| 11 | Uluslararası Pazarlamada Tutundurma Faaliyetleri (Uzaktan) | |
| 12 | Uluslararası Pazarlamada Pazarlama Araştırmaları(Uzaktan) | |
| 13 | İthalat ve İhracat İşlemleri ve Yönetimi (Uzaktan) | |
| 14 | İthalat ve İhracat İşlemleri ve Yönetimi (Uzaktan) | |
|  | **Tüm dersler uzaktan işlenecektir.** | |
| **Kaynaklar** | | |
| Tatlıdil, R. (20105). *Küresel Pazarlama*, Nobel Akademik Yayıncılık. | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme:** Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 4 | | 4 | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 4 | 4 | | 4 | 3 | 5 | | 4 |
| **ÖÇ2** | 3 | | 5 | 3 | 4 | | 4 | 5 | | 4 | 5 | | 4 | 3 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | | 4 | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 5 | 3 | | 3 | 3 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 4 | | 4 | 5 | 3 | | 3 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 3 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 4 | | 4 | 3 | 3 | | 3 | 5 | | 3 | 3 | | 5 | 3 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 3 | | 5 | 3 | 5 | | 4 | 3 | | 5 | 3 | | 3 | 3 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Global Pazarlama | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Pazarlama Araştırması |
| Dersin AKTS'si | | 3 (2 saat Teorik 1 saat uygulama) |
| Dersin Yürütücüsü | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 218 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | Uzaktan ve yüzyüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | Pazarlama araştırmasının önemini kavrayabilme Pazarlama problemlerine ilişkin bilginin toplanması ve analizinde kullanılan araştırma yöntemlerini, metodolojisini kavrayabilme Pazarlama araştırmalarının uygulama alanların tanıyabilme becerilerini kazandırmak |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Bir pazarlama araştırmasının temel kurallarını öğrenir.  2.Pazarlama araştırmasının pazarı analiz edebilmek için çok önemli bir olgu olduğunu kavrar  3.Pazarlama problemlerine ilişkin bilginin toplanması becerisini kazanır.  4. Sahadan sistematik veri toplama becerisi kazanır.  5.Analizinde kullanılan araştırma yöntemlerini ve metodolojisini kavrar.  6.Pazarlama araştırmalarının uygulama alanlarını bilir. |
| Dersin İçeriği | Pazar araştırmalarının önemi, Problemin tanımlanması, Veri türleri, Veri kaynakları ve Örnekleme, Birincil ve İkincil Veri toplama yöntemleri, Pazarlama araştırmalarında ölçme ve Ölçek kavramlarını kavrama, Pazarlama araştırması türleri | |
| Haftalar | **Konular** | |
| 1 | Pazarlama Süreci ve Pazarlama Yönetimi (Uzaktan) | |
| 2 | Pazar Araştırması ve Pazar Araştırmasının İlgi Alanları (Uzaktan) | |
| 3 | Pazarlama ve Pazar Araştırması İlişkisi (Uzaktan) | |
| 4 | Pazar Bölümleme Süreci (Uzaktan) | |
| 5 | Çeşitli Araştırma Modelleri ve Uygulama Örnekleri (Uzaktan) | |
| 6 | Çeşitli Araştırma Modelleri ve Uygulama Örnekleri (Uzaktan) | |
| 7 | Araştırma Yöntem ve Teknik Seçimi(Uzaktan) | |
| 8 | Araştırma Yöntem ve Teknik Seçimi (Uzaktan) | |
| 9 | Veri Toplama Aşaması Ve Veri Toplama Teknikleri (Uzaktan) | |
| 10 | Veri Toplama Aşaması Ve Veri Toplama Teknikleri (Uzaktan) | |
| 11 | Pazarlama Araştırmalarında Ölçme ve Ölçek Kavramları (Uzaktan) | |
| 12 | Soru Formu Hazırlama Teknikleri (Uzaktan) | |
| 13 | Pazar Araştırmasın Türleri \*(Yüz yüze) | |
| 14 | Genel Tekrar\* (Yüz yüze) | |
| \* işareti bulunan dersler yüzyüze işlenecektir. | | |
|  | | |
| **Kaynaklar** | | |
| Çelik, H, ve Ekşi, H. (2015) *Nitel Desenler: Gömülü Teori*, Edam Yayınları, Üsküdar İstanbul.  Kıncal, Y.R. (2015). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Nobel Akademik Yayıncılık. | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | |
| **Ölçme Değerlendirme: Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.** | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 2 | | 4 | 5 | 2 | | 2 | 2 | | 3 | 3 | | 2 | 2 | 2 | | 2 |
| **ÖÇ2** | 5 | | 5 | 5 | 3 | | 3 | 3 | | 4 | 4 | | 3 | 3 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ3** | 4 | | 5 | 4 | 3 | | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 3 | 3 | 2 | | 2 |
| **ÖÇ4** | 4 | | 5 | 5 | 3 | | 3 | 4 | | 3 | 4 | | 3 | 3 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ5** | 4 | | 5 | 4 | 3 | | 3 | 4 | | 3 | 3 | | 4 | 2 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ6** | 4 | | 4 | 4 | 3 | | 3 | 3 | | 4 | 3 | | 3 | 3 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Pazarlama Araştırması | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | Tedarik Zinciri Yönetimi | |
| Dersin AKTS'si | | 3 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | Bu ders etkin tedarik ve dağıtım yönetimini başarmak için lojistik ve tedarik zinciri yönetimini öneminin anlaşılmasını sağlamayı ve öğrencilerin lojistik ve tedarik zinciri ile ilgili bilgi ve becerilerini geliştirmeyi amaçlar, |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi ile ilgili temel kavramları bilir.  2.Tedarik zincirinde yer alan paydaşları öğrenir.  3.Stok yönetiminin önemini kavrar.  4.Alıcı-tedarikçi arasında işbirliğinin önemini anlar.  5.Tedarik zincirinde bilişim teknolojileri kullanımının önemini kavrar.  6.Kurumsal kaynak planlaması sisteminin ve tedarik zinciri yönetimi üzerine etkisini anlar. |
| Dersin İçeriği | Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi, Stok yönetimi, Tedarik zinciri Yönetiminde bilişim teknolojileri | |
| Haftalar | **Konular** | |
| 1 | Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi (Uzaktan) | |
| 2 | Stok Yönetimi (Uzaktan) | |
| 3 | Alıcı-tedarikçi ilişkileri (Uzaktan) | |
| 4 | TZY’de bilişim teknolojileri kullanımı (Uzaktan) | |
| 5 | TZY’de kurumsal kaynak planlaması (Uzaktan) | |
| 6 | Tersine TZY (Uzaktan) | |
| 7 | TZY’de dış kaynak kullanımı (Uzaktan) | |
| 8 | TZY’de dış kaynak kullanımı (Uzaktan) | |
| 9 | Yalın üretim ve yalın TZY (Uzaktan) | |
| 10 | Dağıtım ve lojistik planlama (Uzaktan) | |
| 11 | Tedarik Zincirinde Lojistik Uygulamalar (Uzaktan) | |
| 12 | Tedarik Zincirinde Lojistik Uygulamalar (Uzaktan) | |
| 13 | Genel tekrar ve örnek olay incelemesi (Uzaktan) | |
| **\* işareti bulunan dersler uzaktan işlenecektir.** | | |
|  | | |
| **Kaynaklar** | | |
| Güleş, K. H. vd. (1998). *Tedarik Zinciri Yönetimi: Stratejik Planlama, Modelleme ve Optimizasyon.*  Gazi Kitabevi, Ankara. | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | |
| **Ölçme-Değerlendirme:**  **Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.** | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | | **PÇ8** | **PÇ9** | | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 3 | 5 | | 3 | 5 | | 4 | 3 | | 3 | | 3 | 4 | | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | 5 | | 3 | 5 | | 4 | 4 | | 4 | | 4 | 4 | | 2 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 4 | 5 | | 3 | 5 | | 4 | 3 | | 4 | | 4 | 4 | | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 4 | 5 | | 3 | 5 | | 5 | 3 | | 3 | | 3 | 4 | | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 3 | 5 | | 5 | 5 | | 4 | 3 | | 4 | | 3 | 4 | | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 5 | 5 | | 3 | 5 | | 5 | 3 | | 3 | | 4 | 4 | | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | | **1 Çok Düşük** | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | **4 Yüksek** | | | **5 Çok Yüksek** | | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Tedarik Zinciri Yönetimi | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Pazarlama İletişimi Teknikleri | |
| Dersin AKTS'si | | | 4 (3 saat teorik 1 saat uygulama) |
| Dersin Yürütücüsü | | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | | Uzaktan ve yüzyüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | | Pazarlamada iletişim yöntemlerinin etkin bir şekilde kullanılmasına yönelik bilgilerin verilmesi, pazarlama iletişimi kavramı hakkında bilgi verilmesi ve pazarlama iletişimi uygulamalarının nasıl gerçekleştiği, hangi amaçlara yönelik olduğu hakkında teorik ve pratik olarak işlenmesi. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Pazarlama için iletişim kavramının önemini anlar.  2.Pazarlama iletişimi enstrümanlarını öğrenir.  3.Pazarla İletişimi için gerekli araç ve yöntemleri seçer.  4.Pazarlama iletişimi mesajı düzenlemeyi öğrenir.  5.Doğru iletişim mesajını doğru kanallardan hedef kitleye ulaştırmayı öğrenir.  6.Bir pazarlama iletişimi bütçesi oluşturmayı öğrenir. |
| Dersin İçeriği | | | Pazarlama iletişimi kavramı, Pazarlama iletişimi enstrümanları, Bütünleşik pazarlama iletişimi, Pazarlama iletişimi stratejileri. |
| **Haftalar** | **Konular** | | |
| 1 | Pazarlama İletişimi ve Kavramı (Uzaktan) | | |
| 2 | Bütünleşik Pazarlama İletişimi (Uzaktan) | | |
| 3 | Tutundurma Karması Uygulamaları (Uzaktan) | | |
| 4 | Pazarlama Karması Unsurları (Uzaktan) | | |
| 5 | Reklam ve Halkla ilişkiler (Uzaktan) | | |
| 6 | Kişisel Satış ve Satış tutundurma (Uzaktan) | | |
| 7 | Kişisel Satış ve Satış tutundurma (Uzaktan) | | |
| 8 | Pazarlama İletişimi Elemanlarının Eşgüdümü (Uzaktan) | | |
| 9 | Marka Yönetimi ve Marka Yerleştirme (Uzaktan) | | |
| 10 | Marka Yönetimi ve Marka Yerleştirme (Uzaktan) | | |
| 11 | Fuarlar ve Sergiler (Uzaktan) | | |
| 12 | Pazarlama İletişimi Planlaması (Uzaktan) | | |
| 13 | Pazarlama İletişimi Analizleri \*(Yüz yüze) | | |
| 14 | Pazarlama İletişiminde Etik \*(Yüz Yüze) | | |
| **\* işareti bulunan dersler yüzyüze işlenecektir.** | | | |
|  | | | |
| **Kaynaklar** | | | |
| Erdoğan, B. Z, (2014). *Pazarlama İletişimi*. Anadolu ÜniversitesiYayınları.  . | | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme:**  Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 3 | | 4 | 3 | 4 | | 3 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | | 4 | 3 | 4 | | 3 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 3 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | | 4 | 4 | 3 | | 4 | 4 | | 5 | 3 | | 3 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 3 | | 4 | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 4 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 3 | | 4 | 3 | 3 | | 4 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 3 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 5 | | 5 | 4 | 5 | | 4 | 4 | | 5 | 3 | | 3 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Pazarlama İletişimi Teknikleri | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Satış Yönetimi | |
| Dersin AKTS'si | | | 4 (3 saat teorik 1 saat uygulama) |
| Dersin Yürütücüsü | | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | | Uzaktan ve yüzyüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | | Öğrencilerin satış ve satış yönetimi konularında detaylı bilgi sahibi olmasını sağlamak. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Öğrenci temel satış yöntemlerini öğrenir.  2.Müşterilerle doğru iletişim yöntem ve taktiklerini kullanma becerisi kazanır.  3.Satış sürecini planlayıp kontrol etme becerisi kazanır.  4.Satış ekibi kurmayı ve yönetmeyi öğrenir.  5.Satış süreçleri ile ilgili günlük, aylık, yıllık raporlar hazırlamayı öğrenir.  6.Satış bütçesi yönetme becerisi kazanır. |
| Derin İçeriği | Satış süreci, Satış kavramları, Satın alma motiflerinin detaylı incelenmesi, Satış yönetimi olarak satış planlama ve bütçeleme, Satış gücünü belirleme, Satış elemanı seçimi, Satış performansı konularının ayrıntılı olarak ele alınması | | |
| Haftalar | **Konular** | | |
| 1 | Pazarlama ve Satış (Uzaktan) | | |
| 2 | Satış ve Satışçılık Mesleği (Uzaktan) | | |
| 3 | Tüketim Psikolojisi Ve Satın alma Motifleri (Uzaktan) | | |
| 4 | Satışta İletişimin Rolü (Uzaktan) | | |
| 5 | Satış Süreci (Uzaktan) | | |
| 6 | Satış Sunumu (Uzaktan) | | |
| 7 | Satış Sunumu (Uzaktan) | | |
| 8 | Satışta İtirazları Karşılama Ve Satış Kapama (Uzaktan) | | |
| 9 | Satış Yönetimi (Uzaktan) | | |
| 10 | Satış Planlama Ve Bütçeleme (Uzaktan) | | |
| 11 | Satış Planlama Ve Bütçeleme (Uzaktan) | | |
| 12 | Satış Gücünün Belirlenmesi Ve Yetiştirilmesi \*(Yüz yüze) | | |
| 13 | Genel Tekrar. \*(Yüz yüze) | | |
| **\* işareti bulunan dersler yüzyüze işlenecektir.** | | | |
| 1-Müşterilerle etkili bir iletişim kurabilir  2-Satış ekibi kurup yönetebilir | | | |
| **Kaynaklar** | | | |
| İslamoğlu, H.ve Altunışık, R. (2007). *Satış ve Satış Yönetimi*. Sakarya Yayıncılık. | | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme:**  Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır | | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 3 | | 5 | 3 | 4 | | 5 | 4 | | 5 | 4 | | 3 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | | 5 | 3 | 3 | | 5 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 3 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | | 4 | 3 | 4 | | 5 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 3 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 5 | | 5 | 5 | 5 | | 5 | 5 | | 5 | 5 | | 5 | 4 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 5 | | 5 | 5 | 5 | | 5 | 5 | | 5 | 5 | | 5 | 4 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 5 | | 5 | 5 | 5 | | 5 | 5 | | 5 | 5 | | 5 | 4 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Satış Yönetimi | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | Mesleki Yabancı Dil | |
| Dersin AKTS'si | | 3 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | Öğrencilere pazarlama ile ilgili iş hayatında gerekli olacak İngilizce kelimeleri ve terimleri, alıştırmalar yaparak öğretmek, mevcut İngilizce bilgilerini geliştirmelerini sağlamak. Meslekleri ile ilgili İngilizce terimlerin iş hayatındaki kullanımlarını öğrenecekler |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Pazarlama literatüründe kullanılan özel terminolojiyi öğrenir.  2.Mevcut İngilizce bilgileri ile pazarlama terimlerini birlikte kullanma becerisi kazanır.  3.Müşteri ilişkileri, pazarlama karması ve pazarlama stratejileri ile ilgili kısa makaleler okuma becerisi kazanır.  4.Fiyatlandırma politikaları ve dağıtım kanalının yönetimi ile ilgili İngilizce okuma becerisi kazanır.  5.Perakende ve toptan pazarlarla ilgili İngilizce okuma becerisi kazanır.  6.Genel ekonomik terimleri ve iş hayatında çokça karışılacağı kavramları okuma ve anlama yeteneği kazanır. |
| Dersin İçeriği | Pazarlamanın tanımı, 4p, Pazarlama İlkeleri, Müşteri, Ürün Stratejileri, Fiyatlama Stratejileri, Dağıtım kanalı, Toptan ve perakende satış. | |
| Haftalar | **Konular** | |
| 1 | The Marketing Concept (Uzaktan) | |
| 2 | The Marketing Environment (Uzaktan) | |
| 3 | Market Segmentation and Demographics (Uzaktan) | |
| 4 | Consumer Buying Behavior (Uzaktan) | |
| 5 | Product (Uzaktan) | |
| 6 | Product-Mix Strategies (Uzaktan) | |
| 7 | Product-Mix Strategies (Uzaktan) | |
| 8 | Brands, Packing and Other Product Features (Uzaktan) | |
| 9 | The Price (Uzaktan) | |
| 10 | Pricing Strategies (Uzaktan) | |
| 11 | Pricing Strategies and Policy (Uzaktan) | |
| 12 | Managing Channels of Distribution (Uzaktan) | |
| 13 | Wholesaling: Markets and Institutions (Uzaktan) | |
| 14 | Overwiev (Uzaktan) | |
| \* işareti bulunan dersler uzaktan işlenecektir. | | |
| Kaynaklar | | |
| Celemente, M.N. (2002). *The Marketing Glossary: Key Terms, Concepts and Applications.* Clementebooks | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme:** Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 3 | | 5 | 3 | 4 | | 3 | 3 | | 4 | 4 | | 3 | 2 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | | 5 | 5 | 3 | | 4 | 4 | | 3 | 5 | | 3 | 3 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | | 5 | 2 | 3 | | 3 | 4 | | 5 | 4 | | 3 | 2 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 4 | | 5 | 2 | 4 | | 4 | 3 | | 5 | 3 | | 3 | 2 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 4 | | 5 | 2 | 5 | | 4 | 3 | | 4 | 3 | | 4 | 2 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 5 | | 5 | 2 | 3 | | 3 | 3 | | 4 | 3 | | 3 | 2 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Mesleki Yabancı Dil | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 3 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Kalite Yönetim Sistemleri | |
| Dersin AKTS'si | | | 3 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | | Bu derste; kalite yönetim sistemlerinin uygulama yeterliliklerinin kazandırılması amaçlanmıştır. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1. Kalite kavramını öğrenir.  2. Standart ve standardize etme kavramlarını öğrenir  3. İş akış süreçlerini standardize etmeyi öğrenir.  4. İSO, TSE, CE gibi kalite standartlarını bilir.  5. Bir işletme ya da ürün için kalite standartlarının önemini anlar.  6. Kalite sistemlerini yönetir. |
| Dersin İçeriği | | | Kalite, kalite yönetim sistemleri, standardizasyon. |
| **Haftalar** | **Konular** | | |
| 1 | Kalite kavramı (Uzaktan) | | |
| 2 | Kalite kavramı, satandart ve standardizasyon (Uzaktan) | | |
| 3 | Standart ve standardizasyon (Uzaktan) | | |
| 4 | Standardın üretim ve hizmet sektöründe önemi (Uzaktan) | | |
| 5 | Yönetim kalitesi ve standartları (Uzaktan) | | |
| 6 | Yönetim kalitesi ve standartları, Çevre standartları (Uzaktan) | | |
| 7 | Kalite yönetim sistemi modelleri (Uzaktan) | | |
| 8 | Kalite yönetim sistemi modelleri (Uzaktan) | | |
| 9 | Kalite yönetim sistemi modelleri Stratejik yönetim (Uzaktan) | | |
| 10 | Stratejik yönetim (Uzaktan) | | |
| 11 | Yönetime katılma (Uzaktan) | | |
| 12 | Süreç yönetim sistemi (Uzaktan) | | |
| 13 | Kaynak yönetimi sistemi (Uzaktan) | | |
| 14 | Efqm mükemmellik modeli (Uzaktan) | | |
| **Tüm dersler uzaktan işlenecektir.** | | | |
|  | | | |
| **Kaynaklar** | | | |
| Erkoç, Z. (2004). .*Kalite Yönetim Sistemleri İç Tetkik Rehberi*. Beta Yayınları. | | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme:** Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 3 | 4 | 2 | 3 | | 3 | 3 | | 3 | 4 | | 5 | 2 | 3 | | 4 |
| **ÖÇ2** | 3 | 5 | 3 | 4 | | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 5 | 2 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ3** | 3 | 5 | 4 | 4 | | 4 | 3 | | 3 | 4 | | 5 | 2 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ4** | 4 | 5 | 2 | 3 | | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 5 | 2 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ5** | 3 | 5 | 3 | 3 | | 3 | 4 | | 3 | 4 | | 5 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 4 | 5 | 3 | 4 | | 3 | 5 | | 3 | 4 | | 5 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Kalite Yönetim Sistemleri | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 4 | 3 | 3 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Ticaret Hukuku | |
| Dersin AKTS'si | | | 2 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | | Bu ders ile öğrencilerin ticari işlemlerde karşılarına çıkacak olan yasal süreçler ve hukuki terminoloji öğrenmeleri amaçlanmaktadır. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.İşletmenin tabi olduğu ticarî mevzuatı tanır.  2.Ticarî hayatta karşılaşılabilecek hukuki sorunları ve çözüm yollarını kavrar.  3.Şirketlerin kuruluş ve yönetimi ile ilgili temel bilgileri öğrenir.  4.Ticari senetleri, özelliklerini, türlerini ve ticari hayatta bu senetlerle ilgili karşılaşılabilecek sorunları bilir.  5.İşletmelerin ticaret hukukuna ne şekilde tabi olduklarını anlar  6. Gerçek ve Tüzel kişilerin ticari faaliyetlerden doğan hak ve yükümlülüklerini öğrenir |
| Dersin İçeriği | | | Ticaret hukuku kavramı ve ticari işletme ticari işlemler, ticari belgeler, işletmelerin ticaret unvanı, İşletme adı ve marka, ticaret sicili, haksız rekabet, ticari defterler |
| **Haftalar** | **Konular** | | |
| 1 | Ticaret hukuk sistemini sınıflandırmak (Uzaktan) | | |
| 2 | Ticari İş ve hükümleri yorumlamak (Uzaktan) | | |
| 3 | Ticari ve Mali Yargı Sisteminin yapı ve işleyişini izlemek (Uzaktan) | | |
| 4 | Ticaret Sicili işlemlerini izlemek (Uzaktan) | | |
| 5 | Tacir Sıfatı, tacire ilişkin hüküm ve sonuçları izlemek (Uzaktan) | | |
| 6 | Tacir Yardımcılarının görevlerini belirlemek (Uzaktan) | | |
| 7 | Ticaret Unvanı, işletme adı, marka ve patent işlemleri yapmak (Uzaktan) | | |
| 8 | Ticaret Unvanı, işletme adı, marka ve patent işlemleri yapmak (Uzaktan) | | |
| 9 | Defter türlerini tanımak (Uzaktan) | | |
| 10 | Rekabet ve haksız rekabet hükümleri ile sonuçlarını belirlemek (Uzaktan) | | |
| 11 | Ticaret Şirketlerini sınıflandırmak, Ticaret şirketlerinin Pay senetleri (Uzaktan) | | |
| 12 | Ticaret Şirketlerinin iflas ve rehin işlemlerini yapmak (Uzaktan) | | |
| 13 | Kıymetli Evrak, sorumluluklar, ihraç ve devir işlemleri yapmak (Uzaktan) | | |
| 14 | Kambiyo senetleriyle ilgili işlemler yapmak (Uzaktan) | | |
| **Tüm dersler uzaktan işlenecektir.** | | | |
|  | | | |
| **Kaynaklar** | | | |
| Arıkan, S. (2004).*Ticari İşletme Hukuku*. Detay Yayıncılık Ankara | | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | | |
| **Ölçme-Değerlendirme:** Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 3 | | 5 | 2 | 3 | | 2 | 5 | | 3 | 4 | | 4 | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ2** | 2 | | 4 | 2 | 2 | | 2 | 5 | | 4 | 4 | | 5 | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | | 5 | 2 | 3 | | 3 | 5 | | 2 | 4 | | 4 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 3 | | 4 | 2 | 3 | | 2 | 5 | | 2 | 4 | | 3 | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 2 | | 5 | 2 | 3 | | 2 | 3 | | 3 | 3 | | 4 | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 2 | | 5 | 2 | 3 | | 2 | 3 | | 4 | 3 | | 4 | 2 | 2 | | 2 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Ticaret Hukuku | 3 | 5 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Elektronik Pazarlama | |
| Dersin AKTS'si | | | 3 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | | Dünyada hızla gelişen yeni ticaret (ve 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. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  **1.**Elektronik pazarları ve bu pazarlara özgü pazarlama yöntemlerini öğrenir  2.Elektronik pazarları analiz etme bilgi ve becerisi kazanır  3.Elektronik pazarlara özgü pazarlama stratejileri geliştirme bilgi ve becerisi kazanır  4.Elektronik pazarlarda uygulanacak ticari araçları ve yöntemleri tasarlama ve uygulama ve becerisi gelişir.  5.Bir ürünü ya da hizmeti internet üzerinden pazarlama becerisi kazanır  6.Elektronik ortamda faaliyet gösteren başarılı firmaları analiz etme yeteneği kazanır. |
| Dersin İçeriği | | | Elektronik Pazarlama, Temel İnternet Kavramları, Web Sayfalarının Çalışma İlkeleri, Elektronik Ortamda Tüketici Davranışı Elektronik Ortamda Pazarlama Karması Geliştirme ve Pazarlama Stratejileri Elektronik Ortamda Ticareti Etkileyen Temel Faktörler |
| **Haftalar** | **Konular** | | |
| 1 | Pazarlama Anlayışındaki Gelişimler ve Elektronik Pazarlama Anlayışı (Uzaktan) | | |
| 2 | Elektronik Ticaretteki Gelişmeler ve Elektronik Pazarlar (Uzaktan) | | |
| 3 | İnternet Çevresi, İnternetin Unsurları ve Çalışma İlkeleri (Uzaktan) | | |
| 4 | Bir Pazarlama Ortamı Olarak İnternet ve Firmaların İnterneti Kullanım Şekilleri (Uzaktan) | | |
| 5 | İnternetin Temel Aracı: İnternet Siteleri ve Portallar (Uzaktan) | | |
| 6 | İnternette Pazarlamanın Temel Güdüleyicileri ve Elektronik Rekabet Ortamı (Uzaktan) | | |
| 7 | Elektronik Pazar Türleri ve İnternette Alıcı Davranışları (Uzaktan) | | |
| 8 | Elektronik Pazar Türleri ve İnternette Alıcı Davranışları (Uzaktan) | | |
| 9 | İnternette Pazarlama Stratejileri Geliştirme ve Uygulama (Uzaktan) | | |
| 10 | İnternette Pazarlama Stratejileri Geliştirme ve Uygulama (Uzaktan) | | |
| 11 | İnternette Pazarlama Karması: Ürün ve Fiyat (Uzaktan) | | |
| 12 | İnternette Pazarlama Karması: Tutundurma ve Dağıtım (Uzaktan) | | |
| 13 | Elektronik Ticareti Etkileyen Faktörler: Güven (Uzaktan) | | |
| 14 | Firmalarda Elektronik Ticaret Uygulamaları (Uzaktan) | | |
| **Tüm dersler uzaktan işlenecektir.** | | | |
| **Kaynaklar** | | | |
| Kırcova, İ. (2005), *İnternette Pazarlama*, Beta Yayınevi  Marangoz, M. (2014). *İnternette Pazarlama*, Beta Yayınları | | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme**: Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | | |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 4 | | 2 | 5 | 3 | | 3 | 3 | | 4 | 3 | | 2 | 2 | 3 | | 2 |
| **ÖÇ2** | 4 | | 4 | 3 | 5 | | 5 | 3 | | 3 | 2 | | 4 | 2 | 4 | | 2 |
| **ÖÇ3** | 4 | | 4 | 5 | 3 | | 2 | 4 | | 3 | 3 | | 3 | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ4** | 4 | | 4 | 5 | 4 | | 3 | 5 | | 5 | 3 | | 4 | 4 | 5 | | 3 |
| **ÖÇ5** | 4 | | 4 | 5 | 4 | | 3 | 3 | | 5 | 5 | | 3 | 2 | 4 | | 3 |
| **ÖÇ6** | 3 | | 5 | 5 | 3 | | 3 | 3 | | 3 | 3 | | 3 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Elektronik Pazarlama | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 |

**T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ AKÇAKALE MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | | Tüketici Davranışı | |
| Dersin AKTS'si | | | 3 (2 saat teorik) |
| Dersin Yürütücüsü | | | Öğr.Gör.Dr. Hasan GÖĞCE |
| Dersin Gün ve Saati | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| Ders Görüşme Gün ve Saatleri | | | Bölüm/Program web sayfasında ilan edilecektir. |
| İletişim Bilgileri | | | [hgogce@harran.edu.tr](mailto:hgogce@harran.edu.tr) 0414 318 25 82 |
| Öğretim Yöntemi ve Ders  Hazırlık | | | Uzaktan. Konu anlatım, Soru-yanıt, Doküman incelenmesi, Tartışma, Gösterip yaptırma, İşbirlikli öğrenme (ekip-grup çalışması)  Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler, ders konuları ile ilgili tarama yapılacak |
| Dersin Amacı | | | İşletmelerin hitap etmek zorunda oldukları Tüketiciyi tanımlamaları ve onun ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda üretim yapmaları gerekmektedir. Bundan dolayı hitap etmek zorunda olduğumuz kitlenin satın alma öncesi, satın alma anı ve satın alma sonrası davranışsal özelliklerinin bilinmesi için gerekli teorik alt yapıya sahip olmak dersin amacını oluşturmaktadır. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | | | **Bu dersin sonunda öğrenci;**  1.Tüketici davranışları dersinin içerik ve kapsamını bilir.  2.Tüketicilerin sosyal ve kültürel boyutlarını öğrenir.  3.Tüketicilerin ekonomik davranışlarını anlar.  4,Tüketicilerin psikolojik davranışlarını öğrenir.  5.Tüketicilerin ekonomik kriz zamanındaki satın alma davranışlarını bilir.  6.Tüketicilerin satın alma motivasyonlarını öğrenir. |
| Dersin İçeriği | | | Tüketici davranış modelleri, Öğrenme, Güdülenme, Algılama, Tutumlar ve tutumların değiştirme stratejileri, Kişilik ve yaşam biçimi, Grup dinamikleri ve danışma grupları Aile, kişiler arası iletişim, fikir liderliği ve yeniliklerin yayılması, Kültür ve sosyal sınıf Tüketicinin satın alma süreci, Satın alma sonrası tüketici davranışları konuları konusu ele alınacaktır |
| **Haftalar** | **Konular** | | |
| 1 | Tüketici davranışının pazarlamadaki önemi (Uzaktan) | | |
| 2 | Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri (Uzaktan) | | |
| 3 | Tüketici davranış modelleri (Uzaktan) | | |
| 4 | Öğrenme (Uzaktan) | | |
| 5 | Güdülenme (Uzaktan) | | |
| 6 | Algılama (Uzaktan) | | |
| 7 | Tutumlar ve tutumların değiştirme stratejileri, Kişilik ve yaşam biçimi (Uzaktan) | | |
| 8 | Tutumlar ve tutumların değiştirme stratejileri, Kişilik ve yaşam biçimi (Uzaktan) | | |
| 9 | Tutumlar ve tutumların değiştirme stratejileri, Kişilik ve yaşam biçimi (Uzaktan) | | |
| 10 | Grup dinamikleri ve danışma grupları (Uzaktan) | | |
| 11 | Aile, kişiler arası iletişim, fikir liderliği ve yeniliklerin yayılması (Uzaktan) | | |
| 12 | Kültür ve sosyal sınıf (Uzaktan) | | |
| 13 | Tüketicinin satın alma süreci (Uzaktan) | | |
| 14 | Satın alma sonrası tüketici davranışları (Uzaktan) | | |
| **Tüm dersler uzaktan işlenecektir.** | | | |
|  | | | |
| **Kaynaklar** | | | |
| Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2002). *Tüketici Davranışı*. Media Cat İstanbul.  Solomon, M.R. (2007) *Consumer Behaviour*. 7. Edition, Prentice Hall, | | | |
| **Değerlendirme Sistemi** | | | |
| **Ölçme ve Değerlendirme:** Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra MYO Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır. | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE**  **DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **PÇ1** | | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | | **PÇ5** | **PÇ6** | | **PÇ7** | **PÇ8** | | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | | **PÇ12** |
| **ÖÇ1** | 4 | | 5 | 2 | 3 | | 3 | 4 | | 5 | 5 | | 3 | 3 | 3 | | 5 |
| **ÖÇ2** | 3 | | 4 | 2 | 3 | | 3 | 2 | | 5 | 4 | | 4 | 2 | 3 | | 3 |
| **ÖÇ3** | 5 | | 5 | 4 | 2 | | 4 | 3 | | 5 | 4 | | 3 | 2 | 2 | | 5 |
| **ÖÇ4** | 3 | | 4 | 2 | 2 | | 2 | 2 | | 5 | 4 | | 2 | 4 | 2 | | 5 |
| **ÖÇ5** | 5 | | 4 | 5 | 3 | | 2 | 2 | | 4 | 5 | | 3 | 2 | 2 | | 2 |
| **ÖÇ6** | 4 | | 4 | 5 | 4 | | 4 | 4 | | 5 | 4 | | 3 | 2 | 2 | | 2 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Katkı Düzeyi** | | **1 Çok Düşük** | | | | **2 Düşük** | | | **3 Orta** | | | **4 Yüksek** | | | | **5 Çok Yüksek** | |

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** | **PÇ12** |
| Tüketici Davranışları | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 |