

**PAZARLAMA PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ**  
**ORTAK ZORUNLU / ORTAK SEÇMELİ DERSLER**

**TURK101 Türk Dili-I**

**(2-0)2 AKTS:2**

Dünya dil grupları, Türkçe'nin dünya dilleri arasındaki yeri, Türkçe'nin yayılma alanları, Noktalama işaretleri, Yazım kuralları, Dilekçe, Türkçe'nin ses özellikleri, Türkçe de ses olayları, Yazılı anlatım, Anı türü.

**TURK102 Türk Dili-II**

**(2-0)2AKTS:2**

Türkçe de vurgu (Sözcük vurgusu), Türkçe de vurgu (Grup ve cümle vurgusu), Sözcükte yapı (kök, ek kavramları, çekim ekleri, gövde kavramı, yapım ekleri), Cümle bilgisi (öğeler, cümle çeşitleri, doğru cümle), Anlatım biçim ve teknikleri, Anlatım bozuklukları (Anlama dayalı anlatım bozuklukları, yapıya dayalı anlatım bozuklukları), Eleştiri, Öz eleştiri, Sohbet (Söyleşi), Deneme ve diğer yazı türleri, Yazma çalışması.

**AIİT201 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-I**

**(2-0)2 AKTS:2**

“Türk İnkılap Tarihi ve Atatürkçülük” dersini okumanın amacı ve inkılap kavramı, Osmanlı Devleti'nin yıkılışını ve Türk inkılabını hazırlayan sebeplere toplu bakış, Osmanlı Devleti'nin parçalanması, Mondros Ateşkes Antlaşması ve işgaller karşısında memleketin durumu, Mustafa Kemal Paşa'nın Samsun'a çıkması ve kongreler yolu ile teşkilatlanma, Kuvay-i Milliye ve Misak-i Milli, TBMM'nin açılması, TBMM'nin istiklal savaşının yönetimini ele alması, Sakarya zaferine kadar milli mücadele, Sakarya zaferi ve Büyük Taarruz, Eğitim ve kültür alanında milli mücadele, Sosyal ve iktisadi alanda milli mücadele, Mudanya'dan Lozan'a.

**AIİT202 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-II**

**(2-0)2 AKTS:2**

Saltanatın kaldırılması, Lozan Barış Antlaşması, Türk inkılabının stratejisi, Siyasal alanda iki büyük inkılâp, Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası, Takrir-i Sükûn dönemi, Türk hukuk inkılâbı, Eğitim ve kültür inkılâbı, İktisadi inkılâp, Çok partili hayata geçiş denemesi, Sosyal yapıda ve sağlık alanında inkılâp, Atatürk dönemi dış politikası, Atatürk ilkeleri.

**YDBİ101 İngilizce-I**

**(2-0)2 AKTS:2**

Bu derste, Yeni kelimelerin Türkçe karşılıkları ve yazılışları ile aşağıdaki kalıplar öğretilir: “Be” present, Özne adları, Sahiplik adları, İnsanları tanıma, Emir cümleleri, Sayılar, Sıra sayılar, İnsanlar ve yerler hakkında bilgi verme ve isteme, Sahiplik “have got/has got”, Aile akrabalar, Tarih, Günler, Aylar ve saat, “Can/Can't”, Sıfatlar, Zarflar, Yetenekler, Şimdiki zaman, Geniş zaman, Rutin aktiviteler, Şirket bölümleri ile ilgili konuşabilme, vb. konular işlenmektedir.

**YDBİ102 İngilizce-II**

**(2-0)2 AKTS:2**

Bu derste, Yeni kelimelerin Türkçe karşılıkları ve yazılışları ile aşağıdaki kalıplar öğretilir: “There is – There are”, Sayılabilen sayılamayan isimler, Ofis ortamının tarif edilmesi, “Would, Could, Should”, Telefona cevap vermek, Mesaj bırakmak ve almak, Rica etmek, Tavsiye vermek, “Be” past, Geçmişte olan olaylar hakkında konuşmak, Geçmiş zaman; olumlu cümle yapısı, CV hazırlama, Geçmiş zaman: olumsuz ve soru cümle yapısı, Başvuru mektubu yazımı, vb. konular işlenmektedir.

**TDP101 Toplumsal Duyarlılık Projesi-I**

**(1-0)1 AKTS:1**

Üniversite ile toplum arasında bağları güçlendirmek, Toplumsal konulara duyarlı ve toplumsal sorumluluk bilincine sahip öğrenciler yetiştirmek amacıyla toplumun güncel sorunlarını belirleme ve çözümü için projeler hazırlamak, Bilimsel nitelikli toplantılara konuşmacı ya da düzenleyici olarak katılmak.

**TDP102 Toplumsal Duyarlılık Projesi-II**

**(1-2)2 AKTS:2**

Üniversite ile toplum arasında bağları güçlendirmek, Toplumsal konulara duyarlı ve toplumsal sorumluluk bilincine sahip öğrenciler yetiştirmek amacıyla toplumun güncel sorunlarını belirleme ve çözümü için projeler hazırlanan projelerde saha çalışmalarını yapmak, Derste edinilen bilgilerin deneyime ve pratiğe aktarılması ve proje ekiplerinde beceri geliştirmeye yönelik çalışmalarda bulunmak.

### **GME100 Genel ve Meslekî Etik**

**(2-0)2 AKTS:2**

Etik ve ahlak kavramlarını incelemek, Etik sistemlerini incelemek, Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek, Meslek etiğini incelemek, Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek, Sosyal sorumluluk kavramını incelemek ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek, Sosyal sorumluluk kavramını incelemek.

### **GOS111 Briç**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Birice giriş, tarihçe, temel kavramlar, arttırma, oyun, puan sayma, açılış konuşmaları, arttırmanın amaçları, 1 sanzatü açılışına yanıtlar, ek puanların sayılması, 1 renk açılışına yanıtlar, açanın rebidleri, deklarinin oyunu, üste konuşmalar, uyandırma konturları, 2 trefl açışı, zayıf konuşmalar, sanzatü yapısı, stayman konvansiyonu, minör renk yanıtları, yükseltmeden sonraki konuşmalar, şilem konuşmaları, savunma oyunu.

### **GOS121 Temel Spor Uygulamaları**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Olimpik sporların tanıtılması. Tarihsel gelişimleri, teknik, taktik, kural ve kaidelerinin öğretilmesi.

### **GOS131 Sağlıklı Yaşam ve Spor**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Yaşam boyu sporun tanımı, tarihsel gelişimi, yaşam boyu spor felsefesi, yaşam boyu spor aktivitelerinin tanıtımı (jogging, yürüyüşler, yüzme, bisiklet) ve uygulaması.

### **GOS141 Plastik Sanatlar**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Temel sanat eğitimi içerisinde yer alan; kara kalem, desen, yağlı boya, heykel, rölyef, mask, büst ve baskı çalışmalarının uygulamalı olarak öğretilmesi.

### **GOS151 Sanat Tarihi**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Sanata giriş, plastik sanatlarla ilgili temel kavramlar, Anadolu'da sanat, Batı sanatı, Genel Türk sanatı, çağdaş sanat akımları, Cumhuriyet dönemi Türk plastik sanatı.

### **GOS161 Müzik**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Müzikle ilgili genel nazari bilgiler (Nota nedir, ses nedir, porte nedir, müzik işaretleri nelerdir?) notalar ve tartım kalıpları (1/4 nota, 1/8 nota, 1/16

nota zamanı ile) usullerin (ritimlerin uygulamalı öğretimi 2/4, 3/4, 4/4, 3/8, 6/8, 5/8, 7/8, 9/8 usul vuruşları).

### **GOS171 Türk Halk Oyunları**

**(1-1)Kredisiz AKTS:1**

Türk Halk Oyunlarının tanımı, sınıflandırılması ve konu hakkında bilgiler, Türk Halk Oyunlarında temel adımların öğretilmesi ve seçilecek örnek bölge oyunlarının (Halay, Bar, Zeybek, Horon, Karşılama) öğretilmesi.

### **MUP100 Mesleki Uygulama Projesi**

**(0-0)Kredisiz AKTS:2**

Öğrencinin mesleki alanı ile ilgili bir proje konusunda araştırma yapma yeteneği kazandırarak yaptığı araştırma ile bilgi ve becerisini arttırmayı hedefler.

### **NMED100 Endüstriye Dayalı Öğrenim**

**(0-0)Kredisiz AKTS:2**

Öğrencilere derslerde aldığı teorik ve uygulamalı derslerle ilgili iş hayatında tecrübe kazanması ve mesleği ile ilgili uygulama becerilerinin kazandırılması.

### **GİR200 Girişimcilik**

**(2-0)2 AKTS:3**

Girişimcilik kavramı ve ortaya çıkışı; Türkiye de girişimci olma şekilleri, Risk sermayesi ve Türkiye de uygulama alanı, Küçük işletme çeşitleri, Ekonomi ve sosyal sisteme katkıları, Küçük işletmelerin kuruluş süreci (Kuruluş yeri, Alanı, Kapasite belirleme ve hukuki yapı), Girişimcilikte; İşletme fonksiyonlarının uygulanması (yönetim, üretim, pazarlama, finans vb.), Küçük işletmelerdeki temel sorunlar ve çözümleri, Girişimcilikle ilgili destek sağlayan kuruluşlar, Girişimcilikle ilgili kurumlar ve belgeler, Örnek uygulamalar.

### **NMYO100 İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği**

**(2-0)2 AKTS:2**

İlk yardım eğitimi, İlk yardım malzemeleri, Kişisel emniyet sağlama, Çalışanların emniyetini sağlama, İş ortamı güvenliği sağlama.

### **NMYO101 İlk Yardım**

**(2-0)2 AKTS:2**

İlk yardımın temel uygulamaları, Birinci ve ikinci değerlendirme, Yetişkinlerde temel yaşam desteği, Çocuklarda ve bebeklerde temel yaşam desteği, Solunum yolu tıkanıklığında ilk yardım, Dış ve iç kanamalar, Yara ve yara çeşitleri, Bölgesel yaralanmalarda kırıklarda ilk yardım, Çıkkık ve burkulmalarında ilk yardım, Acil bakım gerektiren hastalıklarda ilk yardım,

Zehirlenmeler, Sıcak çarpması, Yanık ve donmalar, Yabancı cisim kaçmalarında ilk yardım, Acil taşıma teknikleri,

### **NMYO102 Finansal Okuryazarlık**

**(2-0)2 AKTS:2**

Finansal Okuryazarlık, Kişisel Finansal Plânlama, Yatırım Kararları ve Yatırım Plâni, Yatırım Aracı Seçimi ve Yatırım Portföyü, Yatırımlarda Risk Yönetimi, Yatırımcı İlişkileri, Sermaye Piyasası Kurumlarına Bakış, Menkul Kıymet ve Borsa Terminolojisi, Yatırım araçları, Pay Alım Satım Yöntemi.

### **NMYO103 Sunum Teknikleri**

**(2-0)2 AKTS:2**

Sunum nedir, sunum yapmaya nerede ve ne zaman ihtiyaç duyarız? Sunumu oluşturan temel unsurlar, Sunumdan önceki hazırlık süreci. Plânlama, Sunum sırasında dikkat edilmesi gereken noktalar. Kendimizi tanımak. İzleyiciyi tanımak. Sunum yapanların ortak dili: Beden dili, jest ve mimikler.

### **NMYO104 Çevre Koruma**

**(2-0)2 AKTS:2**

Çevre yönetmelik bilgisi, Risk analizi, Atık depolama, Kişisel korunma önlemleri, Uluslararası sağlık ve güvenlik ikazları, İşçi sağlığı ve iş güvenliği yönetmeliği.

### **NMYO105 Bilgi ve İletişim Teknolojisi**

**(2-0)2 AKTS:2**

İnternet ve internet tarayıcısı, Elektronik posta yönetimi, Haber grupları/forumlar, Web tabanlı öğrenme, Kişisel web sitesi hazırlama, Elektronik ticaret, Kelime işlemci programında özgeçmiş, İnternet ve kariyer, İş görüşmesine hazırlık, İşlem tablosu, Formüller ve fonksiyonlar, Grafikler, Sunu Hazırlama, Tanıtıcı materyal hazırlama.

### **NMYO106 İletişim**

**(2-0)2 AKTS:2**

Sözlü iletişim kurma, Yazılı iletişim kurma, Sözsüz iletişim kurma, Biçimsel (formal) iletişim kurma, Biçimsel olmayan (informal) iletişim kurma, Örgüt dışı iletişim kurma.

### **NMYO107 E-Ticaret**

**(2-0)2 AKTS:2**

E-ticaret faaliyetlerini planlamak, E-ticaret faaliyetlerini yürütmek (E-ticarete tüketici hak ve sorumlulukları, E-ticarete sözleşme usul ve hükümleri, E-ticaret yoluyla oluşacak suç ve uyuşmazlıkların çözümü, Elektronik ticaretin hukuki yönü, Ticaret kavramı ve önemi, E-Ticaret araçları, uygulamaları, Veri analiz teknikleri, uygulamaları, Web tanımı, Web programları, program kurulumu, Web sayfasının satıştaki yeri ve önemi, satıştaki yeri ve önemi.

### **NMYO108 Kalite Güvencesi ve Standartlar**

**(2-0)2 AKTS:2**

Kalite kavramı, Standart ve Standardizasyon, Standartın üretim ve hizmet sektöründe önemi, Yönetim kalitesi ve standartları, Çevre standartları, Kalite yönetim sistemi modelleri, Stratejik yönetim, Yönetime Katılma, Süreç yönetim sistemi, Kaynak yönetimi sistemi, EFQM mükemmellik modeli.

### **NMYO109 Araştırma Yöntem ve Teknikleri**

**(2-0)2 AKTS:2**

Araştırma konularını seçme, Kaynak araştırması yapma, Araştırma sonuçlarını değerlendirme ve rapor haline dönüştürme, Sunuma hazırlanma, Sunum.

## ZORUNLU DERSLER

### NMPZ111 Pazarlama İlkeleri

(3-1)4 AKTS:5

Pazarlama tanımı ve pazarlama ile ilgili kavramlar, Pazarlama Sistemi, stratejik planlama ve pazarlama süreci, Pazar bölümlenmesi, Hedef Pazar, Pazar Konumlandırması ve pazarlama Bileşimi Pazarlamanın Mikro Çevresi Pazarlamanın Makro Çevresi Ürün Kavramı ve ürün sınıflandırmaları Ürün yaşam eğrisi ve yeni ürün geliştirme süreci Marka, ambalaj, etiket, kalite, garanti Fiyat ve fiyatlandırma yöntemleri Fiyat farklılaştırma, psikolojik fiyatlandırma stratejileri Dağıtım kanalı ve kanal üyelerinin işlevleri dolaylı ve dolaysız dağıtım ve dağıtım kanalında bütünleşme stratejileri, Toptancılık, perakendecilik ve fiziksel dağıtım İletişim süreci ve reklam, satış özendirici araçlar Satış yönetimi ve kişisel satış.

### NMPZ121 Matematik

(2-0)2 AKTS:3

Dersin İçeriği: Sayılar, rasyonel sayılar, ondalıklı sayılar, mutlak değer, üslü köklü sayılar, polinomlar, çarpanlara ayırma, Binom acılımı, ikinci derece denklemler, çözüm kümesi, grafikler (parabol), oran – orantı, yüzde problemleri, maksimum – minimum problemleri,

### NMPZ131 İşletme Yönetimi

(3-1)4 AKTS:5

İşletmecilik temel kavramları ve tarihsel gelişim süreci, işletmecilik biliminin diğer bilim dalları ile olan ilişkisi, işletme amaçları, işletmelerin sorumlulukları, işletme türleri, işletmelerin hukuki yapıları, işletmenin yapısal ve fonksiyonel analizi, işletmecilik ilkeleri, işletmenin kuruluş çalışmaları, işletmelerde kuruluş yeri seçimi, işletme büyüklükleri, işletme kapasitesi ve kapasite türleri, işletme temel işlevleri.

### NMPZ141 Mikro Ekonomi

(3-1)4 AKTS:4

Ekonominin temel kavramları, ekonomik analiz yöntemleri, ekonomik sistemler, talebi ve arzı belirleyen faktörler ve tüketici denge oluşumu analizi.

### NMPZ151 Temel Hukuk

(2-0)2 AKTS:2

Hukukun temel kavramları hukukun sistemi hak tanımı ve türlerini tanımak, Kişiler ve aile hukuk

sistemini tanımak, Borç alacak işlemlerini yürütmek, Eşya ve icra iflas hukuku işlemlerini yürütmek (Hukukun temel kavramlarını tanımak, Hukuk Sistemini İncelemek, Hak türlerini sınıflandırmak, Hakkın kazanılması, kaybedilmesi, kullanılması ve korunması yöntemlerini belirlemek, Kişilik kavramı türleri kazanılması ve kaybedilmesini belirlemek, Kişiliğe bağlı hak ve ehliyeti belirlemek, Aile hukuku ve hükümlerini analiz etmek, Borç kavramı, borcu doğuran sebepleri sınıflandırmak, Borcun ifası, sona ermesi, temsil işlemleri yapmak, Sözleşme düzenlemek, Eşya kavramı ve türlerini tanımak, Eşya, mülkiyet, devir ve rehin işlemleri yapmak).

### NMPZ161 Tüketici Davranışları

(2-0)2 AKTS:3

Tüketici ve tüketici davranışları kavramı Tüketici davranışını etkileyen bireysel ve çevresel faktörler Tüketici davranışında algılama faktörü Tüketici davranışında öğrenme ve bellek faktörü Tüketici davranışında güdülenme faktörü Tüketici davranışında kişilik ve yaşam biçimi faktörü Tüketici davranışında tutum faktörü Tüketici davranışında grup etkisi ve danışma grupları faktörü Tüketici davranışında aile faktörü Tüketici davranışında kişisel iletişim ve görüş önderleri faktörü Tüketici davranışında kültür faktörü Tüketici davranışında toplumsal sınıflar faktörü Tüketici karar verme süreci Satın alma sonrası tüketici davranışları

### NMPZ112 Ticaret Hukuku

(2-0)2 AKTS:2

Ticaret hukukunun temel prensipleri, tacir kavramı, ticari işletme, ticaret unvanı, ticaret unvanının korunması, marka, ticari muameleler, ticari defterlerin önemi, işlevi ve delil olarak sunabilme imkanı, haksız rekabet, cari hesap, adi kar ve toplam kar bu dersin konusunu oluşturmaktadır. Ayrıca derste senet, çek, poliçe, bono gibi kıymetli evrak da incelenmektedir. Kıymetli evrakta şekil şartları, ödeme zamanı, kabul etmeme ve ödememe protestosu

### NMPZ122 Makro Ekonomi

(3-1)4 AKTS:4

Milli gelir hesaplama yöntemleri, istihdam, işsizlik, toplam talep-toplam arz, para ve para politikası, dış ticaret, ekonomik büyüme, gelir dağılımı.

### NMPZ132 İstatistik

**(2-0)2 AKTS:2**

Dersin İçeriği İstatistik ve Temel Kavramları, Verilerin Özetlenmesi: Frekans Serileri, Verilerin Özetlenmesi: Grafikselsel Gösterim, Verilerin Açıklanması: Merkezi Eğilim Ölçüleri, Verilerin Açıklanması: , Değişkenlik Ölçüleri, Verilerin Açıklanması: Değişkenlik Ölçüleri,, Yatıklık Ölçüleri Olasılık ve Olasılık Kavramları, olasılık ve Olasılık Kavramları Olasılık Dağılımları ,Olasılık Dağılımları ,İstatistikle Karar Verme, İstatistikle Karar Verme.

**NMPZ142 Perakende Yönetimi****(3-1)4 AKTS:4**

Dersin İçeriği Perakendecilik ve ilgili temel kavramlar Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak E-perakendecilik Perakendecilik ve teknoloji Perakendecilikte ürün yönetimi Perakende mağazalarda finansal yönetim Perakendecilikte operasyon yönetimi Perakendecilikte fiyat kararları Perakende mağazalarda tutundurma Perakende satın alma sistemlerini saptamak Perakendecilikte etik ve yasal düzenlemeler Perakendecilikte kategori yönetimi Perakendecilikte müşteri şikayet yönetimi Perakendecilikte müşterilerle iletişim biçimleri

**NMPZ152 E-Pazarlama****(2-0)2 AKTS:2**

Elektronik pazarlamaya giriş, e-iş, e- ticaret ve e-pazarlama kavramları, internet üzerinde pazarlamanın gelişimi ve internette pazarlamaya geçiş, internette pazarlar, elektronik pazarlamada pazarlama süreci, elektronik pazarlamada hedef pazar stratejileri e-pazarlamada ürün/hizmet kararları ve fiyat, e-pazarlamada tutundurma kararları ve dağıtım, internet üzerinde pazarlama stratejisinin oluşturulması, internet üzerinde alışveriş, elektronik ödeme sistemleri, internet ortamında tüketicinin korunması, internet üzerinde pazarlama araştırması, internet üzerinde reklam, internet üzerinde reklamın temel kuralları ve üstünlükleri

**NMPZ162 Reklam****(3-1)4 AKTS:4**

Reklam kavramı, reklamın tarihsel gelişimi, reklamın sosyal, ekonomik ve yasal yönü, reklamcılık kurumları, reklam ajansı, reklam araştırmaları, reklam kampanya planlaması, reklam uygulamaları, reklam etkinlik ölçme yöntemleri

**NMPZ211 Satış Yönetimi****(3-1)4 AKTS:5**

Satış Yönetiminde Temel İlkeler, Satış Yönetiminin Gelişim Süreci, Satıcıların Motivasyonu, Satıcıların Eğitimi, Satış Bölgesi Oluşturma Yöntemleri, Satış Kotaları, Satış Ahlaki, İdeal Satış Süreci, Müşteri Türleri, Satıcı Türleri, Satışta İtiraz Karşılama Yöntemleri, Satış Kapama Yöntemleri

**NMPZ221 Pazarlama Mevzuatı****(2-0) 2 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.

**NMPZ231 Pazarlama İletişim Teknikleri****(2-0)2 AKTS:2**

Pazarlama iletişimi kavramı, bütünleşik pazarlama iletişimi kavramı, kavramın doğuşunu hazırlayan nedenler, pazarlama iletişimi kavramının bileşenleri, reklam, reklam türleri, reklam amaçları, reklam ortamları ve araçları, reklam üretimi ve kampanyalar, yaratıcı süreç, reklam ajansları, reklam ölçümü, halkla ilişkiler, amaç ve araçları Pazarlama iletişimi amaçlı diğer iletişim kanalları, kurum kimliği, kurum imajı, ambalajlama, doğrudan pazarlama,, planlama, örgütlenme ve denetim.

**NMPZ241 Tedarik Zinciri Yönetimi****(2-0)2 AKTS:3**

Tedarik zinciri kavramı ve unsurları, tedarik zincirinin önemi ve yönetimi, tedarik zinciri paradigmaları ve 3A tedarik zinciri yapısı, tedarik zinciri yönetiminde karar düzeyleri, belirsizlik, karmaşıklık ve kamçı etkisi, tedarik zinciri maliyetleri ve performans ölçütleri, tedarik zincirinde bilgi sistemleri, lojistik uygulamaları ve 3. ve 4. parti lojistik, stok ve depolama kararları, taşıma sistemleri, Türkiye ve Dünya'da lojistik uygulamaları

**NMPZ251 Uluslararası Pazarlama****(2-0)2 AKTS:3**

İhracat -uluslar arası ticaret ve uluslar arası pazarlama kavramları, uluslar arası pazarlamayı etkileyen yurt içi ve yurt dışı çevre değişkenleri, mutlak ve mukayeseli üstünlükler teorisi, evrensel mamul hayat eğrisi modeli, uluslar arası pazarlamada takip edilebilecek alternatif mal politikaları, uluslar arası pazarlamada ambalaj-etiket-marka ve garantiler, uluslar arası

pazarlamada fiyatlandırma, transfer fiyatlandırma-para biriminin seçimi-dumping, ihracat bedellerinin ödenmesinde kullanılan yöntemler, dolaylı ve dolaysız ihracat, uluslar arası pazarlamada fiziksel dağıtım, uluslar arası pazarlamada teslim şekilleri, uluslar arası pazarlamada reklam ve yüz yüze satış, uluslar arası pazarlamada fuar-sergi-ticaret merkezleri-satış özendirme araçları ve halkla ilişkiler.

### **NMPZ212 Müşteri İlişkileri Yönetimi**

**(2-0) 2 AKTS:3**

Müşteri ilişkilerinde toplam kalite yönetimi, müşteri ilişkileri yoluyla değer yaratma, müşteri hizmet kalitesi ve müşteri hizmet sistemi, müşteriyi elde tutma modeli, müşteriyi elde tutma programlarının geliştirilme türleri, kaybedilen müşterilerin kazanılması stratejileri, müşteri ilişkilerinin ölçülmesi, fokus grup-danışma panelleri ve kritik olay tekniği, müşteri ilişkileri anketi ve kıyaslama metodu, müşteri odaklı değişim süreci, müşteri odaklı kültür değişimi, öğrenen örgüt uygulaması,

### **NMPZ222 Marka Yönetimi**

**(3-1)4 AKTS:5**

Pazarlama yönetimi içerisinde marka stratejilerinin yeri ve önemi, marka kavramı ve uygulamalarında tarihsel geçmiş, marka tanımları; Türk Markalar Kanununa göre marka, marka türleri, tüketiciler açısından marka anlamları, marka değeri kavramı, tüketici temelli marka değerini oluşturan varlıklar, marka sadakati, marka farkındalığı, algılanan kalite-marka çağrışımları, temel marka kararları, marka stratejileri(çok marka kullanım kararı, marka yayım kararı, markanın yeniden konumlandırılması kararı),ürün ve marka özellikleri , tüketici marka algılamasında fiyat ve kalite değerlemesi.

### **NMPZ232 Satışgücü Eğitimi**

**(3-1)4 AKTS:5**

Satış gücü yönetimi fonksiyonu, satış gücü yönetimi sorumluluk alanları, satış teorileri, satış tahmini yöntemleri, satış bütçesi, satış gücünün örgütlenmesi, satış gücü faaliyetlerinin koordinasyonu ve denetimi, satış gücü temsilcilerinin seçimi, satış gücü temsilcilerinin eğitimi, satış gücünün ücretlendirilmesi, satış gücünün takibi, satış bölgeleri, satış kotası ve kota türleri, satış gücü performansının değerlendirilmesi.

### **NMPZ 242 Pazarlama Araştırması**

**(2-0) 2 AKTS: 3**

Pazarlama probleminin tanımlanması, pazarlama araştırmasının amacının belirlenmesi, eleştirel kaynak taramasının yapılması ve hipotezlerin oluşturulması, anakütle ve örneklemin seçimi, veri kaynaklarının belirlenmesi ve veri toplanması, ölçme ve ölçeklendirme, tek, iki ve çok değişkenli analiz türleri, ilişki analizleri ve karşılaştırma analizleri, araştırma denetimi, araştırma sonuçlarının ortaya konulması, yazılması ve sunulması

### **NMPZ252 İhracat Teknikleri**

**(2-0)2 AKTS:3**

İhracat tanımı ,ihracatçı olma şartları, ihracatçı firma çeşitleri, ihracat çeşitleri ve izin veren kuruluşlar, ihracatta kullanılan belgeler, resmi belgeler, ticari belgeler, taşıma belgeleri, sigorta belgeleri, temel ihracat belgelerinin içerikleri ve hazırlanması, ihracat teslim şekilleri ve tarafların sorumlulukları, uluslararası teslim grupları ve şekilleri, ihracat ödeme şekilleri, ihracat bedelinin tahsili, ihracat işlemleri süreci.

## SEÇMELİ DERSLER

### **NMPZ001 İnovasyon Yönetimi**

**(2-0)2 AKTS:3**

Yenilik ve Değişimin tanım ve önemi, Yenilik ve Değişimin dışsal nedenleri, Yenilik ve Değişimin içsel nedenleri, Yenilik ve Değişimin stratejik türleri, Değişim süreci ve başarılı değişimin unsurları, Değişim liderliği, Değişim engelleri, Kültürel değişim aracı olarak örgüt geliştirme, İnovasyon finansmanı, Ulusal inovasyon sistemleri, Uygulama teknikleri

### **NMPZ002 Turizm Pazarlaması**

**(2-0)2 AKTS:3**

Pazarlama hakkında genel bilgiler, tarihsel gelişim süreci, turizm pazarlamasının özellikleri ve hedefleri, turistlerin satın alma davranışları, pazar bölümlenmesi, pazarlama araştırmaları ve stratejileri, turizm pazarlamasında 7 P, bilişimin turizm pazarlamasına etkileri

### **NMPZ003 Modernite ve Tüketim**

**(2-0)2 AKTS:3**

Modernite Hakkında Genel Bilgi, Moderniteye Geçiş Belirleyen Dört Devrim (Bilimsel, Siyasal, Kültürel, Endüstriyel), Endüstri Öncesi Toplumsal Yapılarda Tüketimin Ekonomik ve Sosyokültürel Yanı, Endüstriyel Kapitalizm ve Bireyin Yeni Statüleri, Modern Tüketim Kavramı ve Kentleşme, Tüketim ve Sosyal Sınıflar, Tüketim ve Sosyal Sınıflar, İletişim Araçlarının Yaygınlaşması ve Tüketim Kültürünün Kitleleşmesi, Küreselleşme ve Tüketim, Bütünleşik Pazarlama İletişimi ve Tüketici Kitleler, Bireysel İletişim Araçları ve Yeni Tüketim Ortamı Olarak İnternet, Postmodern Tüketim Kültürü Bağlamında Benmerkezci Bireysellik Anlayışı, Tüketim Odaklı Toplumsallaşma ve Birey, Örnek sunumlar

### **NMPZ004 Finansal Hizmetler Pazarlaması**

**(2-0)2 AKTS:3**

Finansal hizmet pazarlaması ile ilgili kavram, yöntem, uygulama, teknikler.

### **NMPZ005 Sponsorluk**

**(2-0)2 AKTS:3**

Sponsorluk ve tanımı, Sponsorluğun ilişkili olduğu alanlar, Sponsorluğun gelişimi, Sponsorluğun halkla ilişkiler dahilinde amaçları, Sponsorluğun pazarlama iletişimi ve reklam dahilinde amaçları, Sponsorluk

kategorielerinin sınıflandırılması, Sponsorluk alanları ve bu alanlardaki örnekler, Sponsorluk yönetimi ve sponsorluk türleri, Sponsorluk stratejisinin belirlenmesi, planlanması ve sponsorluk bütçesinin belirlenmesi, Sponsorluk teklifinin, anlaşmasının hazırlanması, Kültürel, sportif sponsorluklar, medya sponsorlukları, Nasıl sponsor bulunur? Sponsorluğun etkililik ölçülmesi, Örnek sponsorluk projelerinin sorgulanması

### **NMPZ006 Sağlık Hizmetleri Pazarlaması**

**(2-0)2 AKTS:3**

Sağlık Hizmetlerinde Pazarlamanın Yeri ve Önemi, Sağlık Hizmetleri endüstrisi, Sağlık Hizmetlerinde arz ve talep, Sağlık hizmetlerinde pazarlamaya duyulan ihtiyaç ve yöneltilen eleştiriler, Sağlık hizmetleri pazarlamasının özellikleri, Sağlık kurumlarında pazarlama çevresi

### **NMPZ007 Örnek Olay Analizi**

**(2-0)2 AKTS:3**

Örnek olay çalışmasının tanımı, Örnek olay çalışmasının amaçları, Örnek olay çözümünde dikkat edilmesi gereken konular, Örnek olayın çözümlenmesi aşamaları, Mevcut durumun analizi, problemin ve temel unsurların tanımlanması, problemin nedenlerinin belirlenmesi, Alternatif hareket seçeneklerinin formüle edilmesi ve tartışılması, Seçeneklerin değerlendirilmesi ve kıyaslanması, Problemi çözecek seçeneğin seçimi çalışması, uygulanır hale getirilmesi, Örnek olay analizinde kaçınılması gereken hatalar, Örnek olay çözümünün sözlü ve yazılı olarak ifade edilmesi, Örnek olay çalışmasından kaçınma nedenleri, Örnek olay çalışması ile stratejik yönetim ve toplam kalite yönetiminin bağdaştırılması

**NMPZ008 Yeşil Pazarlama****(2-0)2 AKTS:3**

Çevresel (yeşil) işletme, Yeşil pazarlama, yeşil tüketim, yeşil tüketici ve yeşil ürün gibi kavramlar, çevreyle alakalı sorunlar, nedenleri ve çözüm yolları, işletmelerin çevre sorunlarına bakış açıları, yeşil pazarlama faaliyetleri ve yeşil pazarlama faaliyetlerinin tüketicilerin satın alma davranışları üzerindeki etkisi

**NMPZ009 İnsan Kaynakları Yönetimi****(2-0)2 AKTS:3**

İnsan kaynakları yönetiminin tanımı, insan kaynakları planlaması, iş analizi ve iş tanımı, işgören bulma ve seçme

**NMPZ010 Mobil Pazarlama****(2-0)2 AKTS:3**

mobil platformlar ve mobil pazarlama kavramlarının tanıtılması, mobil pazarlamayı geleneksel pazarlamadan ayıran özelliklerin incelenmesi ve mobil pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi

**NMPZ011 İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku****(2-0)2 AKTS:3**

İs hukuku kavramı, İs Hukukunun Tarihsel Gelişimi, Kavramları, Kaynakları ve Uygulama Alanı, Bireysel İs Hukuku , Toplu İs Hukuku , Sosyal Güvenlik Hukuku ve Türk Sosyal Güvenlik Sistemi Uygulaması

**NMPZ012 Kriz Yönetimi****(2-0)2 AKTS:3**

Kriz dönemlerinde yönetim; Kriz sürecinin aşamaları ve Krizin yönetilmesi; Kriz ortamında stres yönetimi

**NMPZ013 Mesleki Yabancı Dil****(2-0)2 AKTS:3**

Genel işletme ve pazarlama terminolojisi, pazarlama kavramlarının gelişimine yönelik yabancı dildeki terimler, pazarlama planlaması, süreci, pazarlama karması elemanları ve tutundurma çabalarına ilişkin temel düzeyde mesleki yabancı dil bilgisi, yabancı dili iş hayatında doğru kelime ifadeleri kullanarak doğru telaffuz, vurgu ve tonlamayla uygun ortamda konuşabilme, iş yaşamıyla ilgili yabancı dildeki yazıları okuyup, anlayabilme

**NMPZ014 Örgütsel Davranış****(2-0)2 AKTS:3**

Yönetim labirendi, otorite- güç-etkileme , önderlik , organizasyonda grup, çatışma, örgüt kültürü

**NMPZ015 Sosyal Pazarlama****(2-0)2 AKTS:3**

Sosyal pazarlamada temel kavramlar, kampanya yürütme süreci, kampanya analiz ve değerlendirme süreci, sosyal pazarlama ile ilgili dünyadaki ve Türkiye deki gelişmeler