

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Çevre Koruma
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜL
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazanır. 2. Atık yönetimi ve kaynak yönetimini tasarlar. 3. İşçi sağlığı ve iş güvenliği konularına hakim olur. 4. Kişisel korunma önlemlerini bilir. 5. Çevreyi korumaya karşı sorumluluk bilincine sahip olur. 6. Yeşil ürün, yeşil üretim kavramlarının gerekliliğini ve önemini bilir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Çevre Yönetmelik Bilgisi (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Çevre Yönetmelik Bilgisi (Uzaktan Eğitim) 3. Hafta Çevre Yönetmelik Bilgisi (Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Risk Analizi (Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Risk Analizi II (Uzaktan Eğitim) 6. Hafta Atık Depolama (Uzaktan Eğitim) 7. Hafta Geri Dönüşüm (Uzaktan Eğitim) 8. Hafta Küresel ısınma ve İklim Değişikliği (Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Kişisel Korunma Önlemleri (Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Kişisel Korunma Önlemleri II (Uzaktan Eğitim) 11. Hafta Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları, İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği (Uzaktan Eğitim) 12. Hafta Uluslararası Sağlık ve Güvenlik İkazları, İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetmeliği (Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Yeşil Pazarlama (Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Sürdürülebilirlik (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Genel Tekrar (Uzaktan Eğitim)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Erkul, H.(2012). Çevre Koruma. Ankara: Detay Yayıncılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖÇ1	2	3	3	3	2	3	2	3	3	5	3	3
ÖÇ2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	3	3
ÖÇ3	3	5	3	4	4	3	3	3	5	5	3	5
ÖÇ4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	5	3	4
ÖÇ5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	5
ÖÇ6	4	4	4	3	3	3	3	5	5	5	3	4
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
Çevre Koruma	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	3	4

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Genel Muhasebe
Dersin AKTS'si	4
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖĞCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Çarşamba 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	hogce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Tek Düzen Muhasebe Sistemi, Mali Tablolar, Bilanço, Muhasebe Defterleri Kaydı, Dönen Varlık, Duran Varlık, Öz Kaynak, Gelir Tablosu, Mizan Düzenleme vb.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1.Muhasebenin temel kavramlarını öğrenir. 2.Tek düzen hesap planında muhasebe kaydı tutmayı öğrenir. 3. Herhangi bir işletmenin dönem içi muhasebe kayıtlarını tutar. 4.Bilanço hazırlar. 5.Dönem sonu işlemleriyle bir işletmenin kar-zarar durumunu belirler. 6. Gerekğinde muhasebe kayıtlarını sorgular, varsa maddi hesap hatalarını belirler ve düzeltici çalışma yapar.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Muhasebe Kavramı ve Muhasebenin Tarihsel Gelişimi, Muhasebe İle İlgili Temel Terimler (Yüz Yüze) 2. Hafta Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri, Muhasebede Temel Kavramlar (Yüz Yüze) 3. Hafta Muhasebede Kullanılan Belgeler ve Temel Mali Tablolar (Yüz Yüze) 4. Hafta Muhasebe Süreci İle İlgili Örnek Bir Uygulama (Yüz Yüze) 5. Hafta Muhasebe Süreci İle İlgili Örnek Bir Uygulama II (Yüz Yüze) 6. Hafta Bilanço (Yüz Yüze) 7. Hafta Dönen Varlık Hesapları (Yüz Yüze) 8. Hafta Duran Varlık Hesapları (Yüz Yüze) (Yüz Yüze) 9. Hafta Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Hesapları (Yüz Yüze) 10. Hafta Öz Kaynak Hesapları (Yüz Yüze) 11. Hafta Gelir Tablosu Hesapları (Yüz Yüze) 12. Hafta Gelir Tablosu Hesapları (Yüz Yüze) 13. Hafta Maliyet Hesapları (Yüz Yüze) 14. Hafta Örnek Sorular ve Çözümler (Yüz Yüze) 15. Hafta Genel Tekrar (Yüz Yüze)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Sevilengül, O. (2016). Genel Muhasebe. Ankara: Gazi Kitapevi.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖÇ1	4	4	4	3	2	4	2	2	2	2	3	4
ÖÇ2	3	4	5	3	2	4	2	2	2	2	2	4
ÖÇ3	3	4	4	3	2	4	2	2	3	2	2	4
ÖÇ4	4	3	4	3	2	4	2	2	3	2	2	4
ÖÇ5	5	5	4	4	2	5	2	3	3	3	2	4
ÖÇ6	5	5	4	4	2	5	2	3	3	2	2	4
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
Genel Muhasebe	4	4	4	3	2	4	2	2	3	2	2	4

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	İhracat Teknikleri
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖĞCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Çarşamba 16:00-17:00
İletişim Bilgileri	hogce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Bu ders ile öğrencini ihracat tekniklerini ve buna bağlı olarak hukuksal mevzuatı öğrenmesi amaçlanmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. İthalat ve ihracat kavramlarını öğrenir 2. ihracat mevzuatı ve türlerini öğrenir. 3. Uluslara arası satış sözleşmelerini bilir. 4.İhracata yardımcı olan kurum ve kuruluşları öğrenir. 5. Kara, hava ve deniz taşımacılığı için gerekli ihracat belgelerini bilir. 6. Uluslararası mal teslim yönetmeliklerini bilir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Uluslararası Ticaretin Temel Nedenleri ve Dış Ticaretin Esasları (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Ülkemiz İhracatını Düzenleyen Mevzuat ve Mevzuatımıza Göre İhracatın Esasları (Uzaktan Eğitim) 3. Hafta Tipik Bir İhracat İşleminin Temel Aşamaları (Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler. (Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler (Uzaktan Eğitim) 6. Hafta İhracat İşlemlerinde İzlenecek Prosedürler (Uzaktan Eğitim) 7. Hafta İhracat İşlemlerinde İzlenecek Prosedürler II (Uzaktan Eğitim) 8. Hafta İhracat İşlemlerinde İzlenecek Prosedürler ve İhracatta Gümrük Çıkış İşlemleri. (Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Mal Hareketlerine İlişkin Uluslararası Kurallar ve Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Dış Ticarete Teslim Şekilleri-INCOTERMS 2010 (Uzaktan Eğitim) 11. Hafta Hukuksal yapı (Uzaktan Eğitim) 12. Hafta Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Ödeme Şekilleri (Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Ödeme Şekilleri Çerçevesinde İhracatta İş Akış Süreçleri (Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Dahilde İşleme Rejimleri ve Serbest Bölgeler (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Mehmet, M. ve Piritini, S. (2004). İhracat Uygulamaları; Pazarlama Yönlü Bir Yaklaşım, Türkmen Kitapevi

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU													
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	
ÖK1	4	5	3	4	3	4	3	3	3	2	4	2	
ÖK2	4	4	2	4	3	4	3	3	4	2	5	2	
ÖK3	4	5	2	3	2	5	2	3	3	2	4	3	
ÖK4	3	4	2	5	3	4	2	3	3	2	3	2	
ÖK5	3	4	2	3	2	5	2	3	3	2	4	2	
ÖK6	3	4	3	4	4	5	2	3	3	2	4	2	
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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
İhracat Teknikleri	4	4	3	4	3	5	2	3	3	2	4	2

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	İletişim
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖGCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Cuma 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	hgogce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Temel iletişim teknikleri ve becerilerine ilişkin bilgilendirme, kişilerarası, kurumsal, kitlesel iletişim ve enformasyon iletim araçları, iletişim ürünleri (sunum, reklam, organizasyon, haber, film, radyo-TV programları vb) hakkında bilinçlenerek düşüncelerinin sağlanması; toplumsal ve mesleki rollerinin, iletişimle ilişkisini kurmalarına ilişkin bilinç oluşturmalarına yardımcı olmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. İşletmelerde görev alacakları pozisyonların gerektirdiği bilgi ve farkındalığı kazanır. 2. İletişim süreçleri ve ürünlerini çözümlenmeye ilişkin algılamaya düzeyine erişir. 3. İletişim türlerini ve özelliklerini ayırt eder. 4. İletişim sürecini açıklar 5. İletişimdeki sorunları ve bunların çözümlerini değerlendirir. 6. İletişimde araçları uygun yerde ve zamanda kullanmayı öğrenir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta İletişimin Tanımları, Amacı, İşleyiş Biçimi (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta İletişim Süreci ve Temel Öğeleri Uzaktan Eğitim) 3. Hafta İletişimin Bağlamı Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Dil, Kültür, İletişim Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Toplumsal Yapıların İletişimle İlişkisi Uzaktan Eğitim) 6. Hafta İletişimde Etki ve Etkinlik, Kişiler Arası İletişim Uzaktan Eğitim) 7. Hafta Referans Çerçevesi ve Bağlam Uzaktan Eğitim) 8. Hafta Grup, Kurum ve Kitle İletişiminde Yöntemler/Sorunlar Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Reklamlar ve İletişim Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Sosyal Medya ve İletişim Uzaktan Eğitim) 11. Hafta İletişimde Tasarım Uzaktan Eğitim) 12. Hafta İletişim, İdeoloji, Propaganda Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Empati Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Beden Dili, İmaj, Simgesel İletişim Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Genel Tekrar Uzaktan Eğitim)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Erdoğan, İ. (2005) İletişimi Anlamak. Ankara : Erk Yayınları.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖÇ1	3	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5
ÖÇ2	3	4	4	4	4	3	5	4	3	3	3	4
ÖÇ3	3	4	4	4	4	4	5	3	3	3	5	4
ÖÇ4	3	3	4	3	5	3	5	4	3	3	4	4
ÖÇ5	3	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5
ÖÇ6	3	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5
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
İletişim	3	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	İstatistik
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Vedat KARAGÜN
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Perşembe 9:00-10:00
İletişim Bilgileri	vedatkaragun@harran.edu.tr 414.3183000-2562
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	İstatistiğin işletme yönetimi içindeki yeri ve önemini kavrayabilme, istatistik problemlerine ilişkin çözüm yöntemlerini kavrayabilme ve istatistiğin alanlarını kavrayabilmedir.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1.Verilerin nasıl toplandığını ve nasıl kullanacağını bilir. 2.Ölçekleri özelliklerine göre ayırır eder. 3.Verilen belirli bilgileri türetmenin yollarını kavrar. 4.Aritmetik ortalama, Medyan ve Mod ölçütlerinden hangisinin kullanılması
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Temel Kavramlar (Yüz Yüze) 2. Hafta Frekanslar: Birikimli Frekanslar Oransal Frekanslar (Yüz Yüze) 3. Hafta Parametrik Merkezi Eğilim Ölçüleri (Ortalamalar) Aritmetik Ortalama Kareli Ortalama (Yüz Yüze) 4. Hafta Parametrik Merkezi Eğilim Ölçüleri (Ortalamalar)Geometrik Ortalama (Yüz Yüze) 5. Hafta Parametrik Olmayan Ölçümler (Yüz Yüze) 6. Hafta Parametrik Olmayan Merkezi Eğilim Ölçüleri (Ortalamalar) Mod, Medyan (Yüz Yüze) 7. Hafta Parametrik Dağılım Ölçüleri (Yüz Yüze) 8. Hafta Olasılık (Yüz Yüze) 9. Hafta Olasılık Hesaplamaları (Yüz Yüze) 10. Hafta Örneklem (Yüz Yüze) 11. Hafta Örneklem Türleri (Yüz Yüze) 12. Hafta Regresyon Analizi (Yüz Yüze) 13. Hafta Kombinasyon (Yüz Yüze) 14. Hafta Korelasyon (Yüz Yüze) 15. Hafta Genel Tekrar (Yüz Yüze)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Turanlı, M. Gürış, S. (2012). Temel İstatistik. İstanbul: Der Yayınları.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	PC7	PC8	PC9	PC10	PC11	PC12	PC13	PC14	PC15
ÖK1	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK2	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK3	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları PC: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	PC7	PC8	PC9	PC10	PC11	PC12	PC13	PC14	PC15
İstatistik	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	İşletme Yönetimi-2
Dersin AKTS'si	4
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜL
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	İşletmenin temel kavramlarını, amaçlarını ve çevre ile olan ilişkilerini açıklayabilme, işletme çeşitlerini tanıma, işletmelerin kuruluş çalışmalarını, kuruluş yerinin seçimini ve işletme kapasitesinin belirlenmesini kavrayabilme, işletme fonksiyonlarını ve bunlar arasındaki ilişkileri kavrayabilmedir.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. İşletmeyle ilgili temel kavramları tanıır. 2. İşletmelerin amaçlarını ve çevre ile ilişkilerini açıklar. 3. İşletme kurma nedenlerini bilir. 4. Planlama, örgütleme, denetleme, yöneltme fonksiyonlarını ve uygulamalarını açıklar. 5. Kuruluş yeri seçimiyle ilgili fizibilite çalışması aşamalarını uygular. 6. İnsan kaynakları yönetiminin ilkelerini bilir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta İşletme Kavramı ve İşletmenin Tarihçesi (Yüz Yüze) 2. Hafta Örgüt ve İşletme Kavramları (Yüz Yüze) 3. Hafta Yönetim Kavramı (Yüz Yüze) 4. Hafta İşletmenin Amaçları (Yüz Yüze) 5. Hafta İşletmelerin Sınıflandırılması (Yüz Yüze) 6. Hafta Kapasite Kavramı ve Türleri (Yüz Yüze) 7. Hafta İşletmeyi Oluşturan Faktörler (Yüz Yüze) 8. Hafta İşletme ve Dış Çevre (Yüz Yüze) 9. Hafta İşletme Çevre Etkileşimi (Yüz Yüze) 10. Hafta Yönetimin Fonksiyonları (Yüz Yüze) 11. Hafta İnsan Kaynakları Yönetimi (Yüz Yüze) 12. Hafta Pazarlama Fonksiyonu (Yüz Yüze) 13. Hafta Ar-Ge Fonksiyonu (Yüz Yüze) 14. Hafta Verimlilik (Yüz Yüze) 15. Hafta Genel Tekrar (Yüz Yüze)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Tengilimoğlu, D. vd. (2016). İşletme Yönetimi. Ankara: Seçkin Yayıncılık

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖÇ1	4	4	4	3	2	4	2	2	2	2	3	4
ÖÇ2	3	4	5	3	2	4	2	2	2	2	2	4
ÖÇ3	3	4	4	3	2	4	2	2	3	2	2	4
ÖÇ4	4	3	4	3	2	4	2	2	3	2	2	4
ÖÇ5	5	5	4	4	2	5	2	3	3	3	2	4
ÖÇ6	5	5	4	4	2	5	2	3	3	2	2	4
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
İşletme Yönetimi-II	4	4	4	3	2	4	2	2	3	2	2	4

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Kalite Güvence Standartları
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜL
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Kalitenin tanımı, önemi, kalite standartları, kalite kontrolü, toplam kalite yönetiminin öğrenilmesidir.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Kaliteyle ilgili temel bilgilere sahip olur. 2. Standardizasyonun gerekliliğini ve önemini bilir. 3. Kalite standartlarını genel hatlarıyla öğrenir. 4. Kalite Güvencesinin sağlamış olduğu faydalar hakkında bilgi sahibidir. 5. Kalitesizlik maliyetlerini, sebep ve sonuçlarıyla açıklar. 6. Tasarım, uygulama, kullanım kalitesini açıklar.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Standardizasyonun Gelişim Süreci, Standardizasyonun Tanımı, Standartların Amacı (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Standardizasyonun Üreticiye, Tüketiciye ve Ekonomiye Sağladığı Faydaları, Uzaktan Eğitim 3. Hafta Türk Standartları Enstitüsü ve Görevleri, Türkiye'deki Belgelendirme Çalışmaları Uzaktan Eğitim 4. Hafta Ulusal ve Uluslararası Metroloji ve Kalibrasyon Çalışmaları Uzaktan Eğitim 5. Hafta Kalitenin Tanımı, Kalite Kavramları, Kalite Yaklaşımları Uzaktan Eğitim 6. Hafta Kalite ve Verimlilik Arasındaki İlişki, Kalite Maliyetleri ve Riskleri Uzaktan Eğitim 7. Hafta Türkiye de Standartları ve Standardizasyon Çalışmaları Uzaktan Eğitim 8. Hafta Kalite Güvence Yönetim Sistemleri, Kalite Güvence Yararları Uzaktan Eğitim 9. Hafta TS-EN-ISO 9000 Standartları, Uzaktan Eğitim 10. Hafta ISO 14001, ISO 22000, OHSAS 18001 Uzaktan Eğitim 11. Hafta Toplam Kalite Yönetimi Uzaktan Eğitim 12. Hafta Toplam Kalite Yönetimi Uzaktan Eğitim 13. Hafta Mesleki Standartlar Uzaktan Eğitim 14. Hafta Mesleki Standartlar II (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Genel Tekrar Uzaktan Eğitim
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Çağlar, İ. Kılıç, S. (2011). Kalite Güvence Standartları. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖK1	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK2	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK3	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Kalite Güvence Standartları	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Marka Yönetimi
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖĞCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Çarşamba 16:00-17:00
İletişim Bilgileri	hogce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacaktır.
Dersin Amacı	Dersin amacı öğrencilerin marka stratejileri ve yönetimini iş hayatında başarıyla hayata geçirebilmeleri için; Pazarı iyi analiz edebilmeleri, markalaşmaya giden yolda doğru enstrümanları kullanabilmeleri için, Dünyadan ve Ülkemizden markaları inceleyerek örnek almalarını sağlamak. Ayrıca çeşitli markalarla işbirliğine gidilerek, öğrencilere iş hayatına hazırlanmaya çalışılmaktadır
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Marka kavramı, kapsamı ve içeriğini öğrenir. 2. Markayı oluşturan bileşenleri bilir. 3. Marka değeri kavramını öğrenir. 4. Bir markanın nasıl yaratılacağını anlar 5. Başarılı markaların takip ettiği farklı yolları bilir. 6. Bir marka inşa etmenin gereklerini öğrenir
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Markanın tanımı ve kavramlarına genel bakış. (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Markayı oluşturan bileşenler (Uzaktan Eğitim) 3. Hafta Marka değeri (Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Marka hiyerarşisi. (Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Marka Bileşenleri(Uzaktan Eğitim) 6. Hafta Marka rolleri. (Uzaktan Eğitim) 7. Hafta Alt markalar ve rolleri (Uzaktan Eğitim) 8. Hafta Marka kaldırıcı: Genişletmeler. (Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Marka kaldırıcı: Dikey esnetmeler ve ortak markalama (Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Marka mimarisi: Ürün markası, şemsiye marka stratejisi. (Uzaktan Eğitim) 11. Hafta Marka mimarisi: Hat markası, grup markası stratejisi. (Uzaktan Eğitim) 12. Hafta Marka mimarisi: Kaynak marka, destekleyici marka stratejisi ve uygulamaları. (Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Marka stratejilerinde tutarlılık ve önemi (Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Daralma ve Genişleme kuralı (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Borça, G. (2002). Bu Topraklardan Dünya Markası Çıkar mı?Media Cat Laura, R. Laura, A. (2005) Markalaşmanın 22 Kuralı, Media Cat

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU													
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	
ÖK1	3	4	3	3	3	3	3	5	3	3	3	2	
ÖK2	4	4	3	3	3	3	4	5	3	2	3	3	
ÖK3	4	4	3	3	3	3	5	5	3	3	3	3	
ÖK4	3	4	4	3	3	3	4	5	3	3	3	3	
ÖK5	4	5	3	3	3	3	4	5	3	2	2	2	
ÖK6	4	4	3	3	3	3	4	5	3	2	3	3	
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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
Marka Yönetimi	4	4	3	3	2	3	4	5	3	3	3	3

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Pazarlama Mevzuatı
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜL
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Başarılı bir işletmeci olmalarını sağlayacak tüketici hakları, tüketicinin korunması, rekabet, marka, fikir ve sanat eserleri gibi konularda ihtiyaç duyacakları mesleki bilgi ve beceriye sahip olmalarını sağlamaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Tüketici hakları ve tüketicinin korunması gibi konularda temel bilgileri kavrar. 2. İşletmelerin pazarlama uygulamalarını ve başarılarını etkileyecek temel konuları öğrenir. 3. Müşteri odaklı pazarlama gibi modern pazarlama eğilimlerinin uygulanması için gerekli teknik donanımı bilir. 4. Pazarlama faaliyetlerinin daha doğru ve hukuki çerçevede yürütülmesini sağlayacak temel bilgiye sahiptir. 5. Rekabet, hakların korunması, tüketicinin korunması konularına hakim olur. 6. Pazarlamayla ilgili konularda haksız şartların neler olduğunu bilir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Tüketici Haklarındaki Gelişmeler ve Temel Tüketici Hakları 2. Hafta Pazarlamanın Hukuki Boyutu ve Temel Kavramlar 3. Hafta Sözleşme (akit) Hukuku: Akit Türleri, Akitlerin Oluşumu, İrade ve İrade Beyanı, Akitlerde Şekil ve Temsil 4. Hafta Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Yönetmelikler - Genel İnceleme 5. Hafta Ayıplı Mal, Haksız Şart, Devre Tatil Sözleşmeleri ve Paket Tur Sözleşmeleri Yönetmelikleri 6. Hafta Kampanyalı Satışlar, Kapıdan Satışlar, Mesafeli Sözleşmeler 7. Hafta Tüketici Kredileri, Etiket ve Fiyat Listeleri Yönetmelikleri 8. Hafta Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Garanti Belgeleri, Tanıtma ve Kullanma Kılavuzları 9. Hafta Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ve Gıdaların Üretimi, Tüketimi ve Denetlenmesine Dair Kanun 10. Hafta Marka, Markaların Korunması Hakkında Kanun ve Markaların Tescili 11. Hafta Ticaret Unvanı ve İşletme Adı 12. Hafta Pazarlamada Etik Kavramı 13. Hafta Pazarlamada Etik Kavramı 14. Hafta Pazarlamanın hukuki boyutu ve temel kavramlar 15. Hafta Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Ünsalan, E. (2004). Pazarlama Mevzuatı. Ankara: Detay Yayıncılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU													
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	
ÖK1	4	4	4	3	3	3	5	3	3	2	3	3	
ÖK2	5	4	4	3	3	3	5	4	3	2	3	3	
ÖK3	4	3	4	3	3	3	5	3	3	2	3	3	
ÖK4	5	5	5	3	3	3	5	4	3	2	3	3	
ÖK5	4	4	5	3	3	3	5	4	3	2	3	2	
ÖK6	4	4	5	3	3	3	5	3	4	3	3	2	
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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 Mevzuatı	4	4	5	3	3	3	5	5	4	4	3	3

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Müşteri İlişkileri Yönetimi
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜL
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Müşterilerle uzun vadeli ilişki kurma becerisinin kazandırılması, müşteri ilişkileri yönetimi ve müşteri bilgi sistemi oluşturma yöntemlerinin öğretilmesinin yanında var olan müşterileri elde tutmanın yollarının öğretilmesi amaçlanmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Müşteri ilişkilerinin temel kavramlarını öğrenir. 2. Pazarın ihtiyaçlarına göre müşterileri bölümlendirmeyi öğrenir. 3. Müşterilerle uzun vadeli ilişki kurma yöntemlerini öğrenir 4. Müşterileri elde tutmanın işletme için önemi bilir 5. Müşteri bilgi sistemi oluşturmaya öğrenir. 6. Müşteri bilgilerinden elde edilecek verileri analiz etmeyi öğrenir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Müşteri ilişkileri yönetimi nasıl başladı? Kalıcı müşteri ilişkileri yönetimi (Yüz Yüze) 2. Hafta Sadık müşteri nasıl oluşturulur? Müşteri sadakati (Yüz Yüze) 3. Hafta Müşteri odaklılık ve müşteri odaklı stratejiler (Yüz Yüze) 4. Hafta Müşteri odaklılık ve müşteri odaklı stratejiler (Yüz Yüze) 5. Hafta Müşteri ilişkileri yönetimi süreçleri (Yüz Yüze) 6. Hafta Kalite ve müşteri ilişkileri yönetimi ilişkileri (Yüz Yüze) 7. Hafta CRM uygulamaları (Yüz Yüze) 8. Hafta Müşterileri elde tutma (Yüz Yüze) 9. Hafta Müşteri bilgi sistemi oluşturma (Yüz Yüze) 10. Hafta Değer odaklı pazarlama ve müşterinin yaşam boyu değeri (Yüz Yüze) 11. Hafta Değer odaklı pazarlama ve müşterinin yaşam boyu değeri (Yüz Yüze) 12. Hafta Müşteri ilişkileri hizmet kalitesi ve sistemi (Yüz Yüze) 13. Hafta Müşteri nasıl kazanılır, nasıl elde tutulur, kaybedilen müşteri nasıl geri kazanılır? (Yüz Yüze) 14. Hafta Müşteri nasıl kazanılır, nasıl elde tutulur, kaybedilen müşteri nasıl geri kazanılır? II (Yüz Yüze) 15. Hafta Genel Tekrar (Yüz Yüze)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Odabaşı, Y. (2015). Müşteri İlişkileri Yönetimi – CRM, Aura Yayınevi-İş Dünyası Dizisi. Peppers, D. ve Rogers, M. (2013). Müşteri İlişkileri Yönetimi. Optimist Yayınevi.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU													
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	
ÖK1	4	4	4	3	3	3	5	3	3	2	3	3	
ÖK2	5	4	4	3	3	3	5	4	3	2	3	3	
ÖK3	4	3	4	3	3	3	5	3	3	2	3	3	
ÖK4	5	5	5	3	3	3	5	4	3	2	3	3	
ÖK5	4	4	5	3	3	3	5	4	3	2	3	2	
ÖK6	4	4	5	3	3	3	5	3	4	3	3	2	
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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
Müşteri İlişkileri Yönetimi	4	4	5	3	3	3	5	5	4	4	3	3

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Pazarlama Mevzuatı
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜL
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Başarılı bir işletmeci olmalarını sağlayacak tüketici hakları, tüketicinin korunması, rekabet, marka, fikir ve sanat eserleri gibi konularda ihtiyaç duyacakları mesleki bilgi ve beceriye sahip olmalarını sağlamaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Tüketici hakları ve tüketicinin korunması gibi konularda temel bilgileri kavrar. 2. İşletmelerin pazarlama uygulamalarını ve başarılarını etkileyecek temel konuları öğrenir. 3. Müşteri odaklı pazarlama gibi modern pazarlama eğilimlerinin uygulanması için gerekli teknik donanımı bilir. 4. Pazarlama faaliyetlerinin daha doğru ve hukuki çerçevede yürütülmesini sağlayacak temel bilgiye sahiptir. 5. Rekabet, hakların korunması, tüketicinin korunması konularına hakim olur. 6. Pazarlamayla ilgili konularda haksız şartların neler olduğunu bilir.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Tüketici Haklarındaki Gelişmeler ve Temel Tüketici Hakları 2. Hafta Pazarlamanın Hukuki Boyutu ve Temel Kavramlar 3. Hafta Sözleşme (akit) Hukuku: Akit Türleri, Akitlerin Oluşumu, İrade ve İrade Beyanı, Akitlerde Şekil ve Temsil 4. Hafta Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Yönetmelikler - Genel İnceleme 5. Hafta Ayıplı Mal, Haksız Şart, Devre Tatil Sözleşmeleri ve Paket Tur Sözleşmeleri Yönetmelikleri 6. Hafta Kampanyalı Satışlar, Kapıdan Satışlar, Mesafeli Sözleşmeler 7. Hafta Tüketici Kredileri, Etiket ve Fiyat Listeleri Yönetmelikleri 8. Hafta Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Garanti Belgeleri, Tanıtma ve Kullanma Kılavuzları 9. Hafta Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ve Gıdaların Üretimi, Tüketimi ve Denetlenmesine Dair Kanun 10. Hafta Marka, Markaların Korunması Hakkında Kanun ve Markaların Tescili 11. Hafta Ticaret Unvanı ve İşletme Adı 12. Hafta Pazarlamada Etik Kavramı 13. Hafta Pazarlamada Etik Kavramı 14. Hafta Pazarlamanın hukuki boyutu ve temel kavramlar 15. Hafta Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Ünsalan, E. (2004). Pazarlama Mevzuatı. Ankara: Detay Yayıncılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU													
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	
ÖK1	4	4	4	3	3	3	5	3	3	2	3	3	
ÖK2	5	4	4	3	3	3	5	4	3	2	3	3	
ÖK3	4	3	4	3	3	3	5	3	3	2	3	3	
ÖK4	5	5	5	3	3	3	5	4	3	2	3	3	
ÖK5	4	4	5	3	3	3	5	4	3	2	3	2	
ÖK6	4	4	5	3	3	3	5	3	4	3	3	2	
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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 Mevzuatı	4	4	5	3	3	3	5	5	4	4	3	3

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Perakende Yönetimi
Dersin AKTS'si	4
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖĞCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Çarşamba 16:00-17:00
İletişim Bilgileri	hogce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Perakende kavramını öğrenmek, perakendeci işletimlerin ekonomik sistem için önemi ve dağıtım kanalındaki yerini anlaşılması
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Perakendecilik kavramını öğrenir. 2. Perakende işletmelerin ekonomik sistem içindeki rolünü anlar. 3. Perakende işletmelerin dağıtım kanalındaki rolünü anlar. 4. Zincir perakende mağazalarını öğrenir. 5. Mağaza düzenlemeyi. 6. Perakendecilik alanında ortaya çıkan gelişmeleri ve yeni anlayışları takip eder.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Perakende Çevresi (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Perakendecilikte Tüketici Davranışı (Uzaktan Eğitim) 3. Hafta Stratejik Perakende Yönetimi (Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Perakende Pazarlama Karması ve Mamül Politikası (Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Perakende Dağıtım Politikaları (Uzaktan Eğitim) 6. Hafta Perakende Dağıtım Politikaları (Uzaktan Eğitim) 7. Hafta Perakende Dağıtım Politikaları II (Uzaktan Eğitim) 8. Hafta Perakende Fiyatlandırma Stratejileri (Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Perakende Tutundurma Politikaları (Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Operasyonel Yönetim (Uzaktan Eğitim) 11. Hafta Uluslararası Perakendecilik (Uzaktan Eğitim) 12. Hafta Perakendeci Kurumlarda İnsan Kaynakları Yönetimi (Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Perakendeci türleri (Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Perakendecilikte yeni gelişmeler (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Tek, Ö. B. (1984). Perakende Pazarlama Yönetimi. İzmir: Üçel Yayımcılık Hasty, R. ve J. Reardon (1997). Retail Management. New York: McGraw-Hill Co.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖK1	4	5	3	5	3	3	3	3	4	2	3	2
ÖK2	5	5	3	5	5	2	3	3	3	2	3	2
ÖK3	4	5	3	5	4	2	3	3	3	2	3	2
ÖK4	4	4	3	5	3	2	3	3	3	2	3	2
ÖK5	3	4	3	5	3	2	4	4	3	2	3	2
ÖK6	4	5	4	5	3	2	4	3	4	2	3	2
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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
Perakende Yönetimi	4	5	3	5	4	2	3	3	3	2	3	2

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Satış Gücü Eğitimi
Dersin AKTS'si	5
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖĞCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Çarşamba 15:00-16:00
İletişim Bilgileri	hogce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Satış tekniklerini öğretmek, örnek olaylar ve uygulamalarla bir satış elemanında olması gereken nitelikleri kazandırmak.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Satış gücü kavramını öğrenir. 2. Satış elemanlarının işe alım ve seçim süreçlerini öğrenir. 3. Satış gücünün eğitimi ile ilgili süreci kavrar. 4. Satış gücünü organize etmeyi bilir. 5. Satış gücünün sahada yönlendirmeyi öğrenir. 6. Satış gücünün etkinliğini ölçme de analiz etme becerisi kazanır.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Satış, satış gücü, satışçı, müşteri ve hizmet bilincinin netleştirilmesi ve satış sürecini tanıma (Yüz Yüze) 2. Hafta Satışı gerçekleştirmede uyulması gereken ilke ve taktikler. Satışçının temel özellikleri (Yüz Yüze) 3. Hafta Etkin iletişim aktif dinleme, etkili sunum becerilerinin geliştirilmesi (Yüz Yüze) 4. Hafta Müşteri adayıyla ilk temas: Ön mektup hazırlama, telefonda randevu isteme ve kabul (Yüz Yüze) 5. Hafta Satış görüşmesine hazırlık: Satış araçlarının hazırlanması, yazılı satış planı, ürün bilgisi (Yüz Yüze) 6. Hafta Satış teklifi ve satışın gerçekleştirilmesi: Sipariş formunun kullanılması ve satış kapama (Yüz Yüze) 7. Hafta Şikayet Yönetimi (Yüz Yüze) 8. Hafta Satın alma sinyallerini tanıma ve satış kapama soruları (Yüz Yüze) 9. Hafta Satış kapamada müşteri itirazlarının karşılanması ve itirazların satış fırsatına dönüştürülmesinde ikna taktikleri (Yüz Yüze) Satışın tahsilatı: Fiyatlar, fiyat sirküleri, vadeler, faturalama, iskontolar ve diğer satış belgelerinin kullanılması 10. Hafta (Yüz Yüze) 11. Hafta Kurumsal müşteri ziyaretinde gerçekleştirilen satış uygulaması (Yüz Yüze) 12. Hafta Mağaza, reyon, market gibi sıcak satış ortamları için önemli satış taktikleri (Yüz Yüze) 13. Hafta Satış gücünün etkinliğini ölçülmesi (Yüz Yüze) 14. Hafta Satış gücünün etkinliğini ölçülmesi II (Yüz Yüze) 15. Hafta Genel Tekrar (Yüz Yüze)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Yükselen, C. (2010). Satış Yönetimi, Detay Yayıncılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖK1	3	4	2	3	5	2	5	5	3	2	2	3
ÖK2	3	5	3	4	5	3	3	3	3	2	3	2
ÖK3	3	4	3	4	5	3	5	4	3	2	2	5
ÖK4	3	4	3	5	5	3	4	4	3	2	3	4
ÖK5	3	4	2	4	5	2	4	4	3	2	3	4
ÖK6	2	4	5	3	5	2	4	3	4	2	2	2

ÖK: Öğrenme Kazanımları 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 Gücü Eğitimi	3	4	3	4	5	3	4	4	3	2	3	3

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Satış Saha Planlaması
Dersin AKTS'si	5
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Fulya ALGÜ
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 16:00-17:00
İletişim Bilgileri	falgul@harran.edu.tr 414.3183000-2572
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Bu ders öğrencilerin meslek hayatında karşılaçacakları satış sahasını anlamaları ve satış sahasını planlamayı, pratik uygulamaları ve değerlendirmeyi amaçlamaktadır
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Satış sahası kavramını öğrenir. 2. Fiziksel ürünler için satış sahası planlamayı öğrenir. 3. Hizmetler için satış saha planlamayı öğrenir. 4. Satış sahasının hacmini ve içinde yer alan paydaşları bilir. 5. Satış ekibi oluşturmayı ve koordine etmeyi öğrenir. 6. Satış sahası ile ilgili bütçe ve rapor hazırlamayı öğrenir
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Satış Sahası Kavramı (Yüz Yüze) 2. Hafta Satış Sahasının Belirlenmesi (Yüz Yüze) 3. Hafta Satış Sahasında Yer alan Aktörler (Yüz Yüze) 4. Hafta Müşteri Profili Oluşturma (Yüz Yüze) 5. Hafta Satış Ekibi (Yüz Yüze) 6. Hafta Satış Ekibi Eğitimi (Yüz Yüze) 7. Hafta Satış Ekibinin Örgütlenmesi ve Koordinasyonu (Yüz Yüze) 8. Hafta Satış Ekibinin Görev ve Sorumluluklarını Belirleme (Yüz Yüze) 9. Hafta Satış Ekibi ve Satış Sahası (Yüz Yüze) 10. Hafta Satış Hacmi Belirleme (Yüz Yüze) 11. Hafta Satış Tahminleri (Yüz Yüze) 12. Hafta Sahanın etkin kullanımın ölçümü (Yüz Yüze) 13. Hafta Satış Tahmin Modelleri (Yüz Yüze) 14. Hafta Sahadan Gelen Verilerin Ölçümü ve Sonuçların Değerlendirilmesi (Yüz Yüze) 15. Hafta Genel Tekrar (Yüz Yüze)
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	Wllaence, T.F. ve Sthal, A.R. (2011). Sales and Operations Planning. T.F. Wallaence Company. USA

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖK1	3	5	2	4	5	2	4	3	3	2	2	3
ÖK2	3	5	2	4	5	2	5	3	3	2	2	3
ÖK3	3	4	2	4	5	2	4	3	3	2	2	3
ÖK4	3	4	3	4	5	2	3	3	3	2	2	3
ÖK5	3	4	2	4	5	2	4	3	3	2	2	3
ÖK6	5	4	5	3	5	2	2	2	3	2	2	3
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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 Saha Planlaması	3	4	3	4	5	2	4	3	3	2	2	3

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Topluma Hizmet Uygulamaları
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dr. Hasan GÖĞCE
Dersin Gün ve Saati	Bölüm web sayfasında ilan edilecektir
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Cuma 10:00-11:00
İletişim Bilgileri	hgojce@harran.edu.tr 414.3183000-2582
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Uzaktan, Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Öğrencilerde toplumsal sorunlara karşı duyarlılığın geliştirilmesi, sosyal dayanışmayı desteklemek, kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak, öğrencilerin toplum içerisinde aktif rol üstlenmelerine yardımcı olmaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1.Topluma hizmet uygulamalarının önemini kavrar. 2.Toplumsal sorunlar hakkında bilgi sahibi olur. 3.Topluma hizmet projelerinde gönüllü olarak yer alma fikrine pozitif yaklaşma eğiliminde olur. 4.Toplumsal duyarlılık ve farkındalık gelişir. 5.İşbirliği, dayanışma, kendini değerlendirme becerileri gelişir. 6. Eleştirel düşünme, sorgulama, araştırma, yaratıcılık ve yenilikçi çözümler geliştirme becerilerini hem iş yaşamında hem de günlük yaşamda karşılaşılan problemlere çözüm üretmede kullanır.
Haftalık Ders Konuları	Topluma Hizmet Uygulamaları Dersinin Tanıtımı, Toplumla İlgili Kavramların Gözden Geçirilmesi (Uzaktan Eğitim) 1. Hafta Ülkemizdeki Temel Toplumsal Sorunların Tespiti, (Uzaktan Eğitim) 2. Hafta Günümüzde Topluma Hizmet Uygulamaları (Uzaktan Eğitim) 3. Hafta Şehrimizdeki Topluma Hizmet Uygulamaları (Uzaktan Eğitim) 4. Hafta Sivil Toplum Kuruluşları Tanıtımı (Uzaktan Eğitim) 5. Hafta Toplumun Güncel Sorunlarını Çözmeye Yönelik Proje Fikri Önerileri (Uzaktan Eğitim) 6. Hafta Toplumun Güncel Sorunlarını Çözmeye Yönelik Proje Fikri Önerileri II (Uzaktan Eğitim) 7. Hafta Topluma Hizmet Uygulamaları Örnek Projeleri Tanıtımı (Uzaktan Eğitim) 8. Hafta Projenin Tanımı, Proje Hazırlama Aşamaları, Projelerin Tasarlanması (Uzaktan Eğitim) 9. Hafta Proje Yazma, Proje Uygulamaları (Uzaktan Eğitim) 10. Hafta Bilgi ve Birikimlerini Kullanarak Toplumsal Bir Projede Gönüllü Olarak Yer Alma (Uzaktan Eğitim) 11. Hafta Toplumsal Konularla İlgili Panel, Konferans veya Bilgilendirme Seminerleri. (Uzaktan Eğitim) 12. Hafta Projeleri Raporlama ve Proje Sunumu (Uzaktan Eğitim) 13. Hafta Proje Sunumu (Uzaktan Eğitim) 14. Hafta Genel Tekrar (Uzaktan Eğitim) 15. Hafta
Ölçme-Değerlendirme	Ara Sınav, Kısa Sınav, Yarıyıl Sonu Sınavı ve Değerlendirmelerin yapılacağı tarih, gün ve saatler daha sonra Fakülte Yönetim Kurulunun alacağı karara göre açıklanacaktır.
Kaynaklar	ALABAŞ, R. ÇİTİL, M. DURSUN, D. KAMER, T. & POLAT,Ü. (2009). Topluma Hizmet Uygulamaları. Ankara : Pegem Akademi Yayıncılık. COŞKUN, H. (2011). Topluma Hizmet Uygulamaları. Ankara: Anı Yayınları

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU													
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	
ÖÇ1	3	3	3	3	4	3	2	3	3	5	3	3	
ÖÇ2	2	4	3	2	3	3	4	3	3	5	3	4	
ÖÇ3	3	3	2	3	4	3	2	3	3	5	2	3	
ÖÇ4	2	3	3	3	4	3	4	3	4	5	3	4	
ÖÇ5	2	4	3	5	4	4	5	3	3	5	3	4	
ÖÇ6	3	4	5	3	4	4	5	5	4	5	3	4	
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	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Kalite Güvence Standartları	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	4	5	4	5