

1. YARIYIL

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Pazarlama İlkeleri	2211116	1	3+1	3.5	5

Öğrenci temel pazarlama terim ve anlayışlarını tarif edebilir, pazarlama bilimindeki tarihsel dönüşümü ve buna sebep olan etmenleri açıklayabilir, pazarlama sisteminin bileşenlerini ve sistemi etkileyen çevre faktörlerini açıklayabilir, tüketici ve örgüt pazarlarının farklarını ve özelliklerini ana hatlarıyla belirtebilir, pazarlama karması elemanlarını öğrenir ve pazardaki uygulamaları tartışabilir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Genel İşletme	2211117	1	3+0	3	3

Temel işletmecilik kavramlarını öğrenir, işletmelerin ekonomik ve sosyal hayatta hangi fonksiyonu icra ettiğini kavrar, işletmenin bulunduğu çevre koşullarını analiz edebilme becerisi kazanır, işletmelerinin nasıl kurulduğunu öğrenir ve işletmeleri farklı ölçütlere göre sınıflandırır, girişimcilik kavramını etraflıca öğrenir, iş kurma ve yenilikçilik becerileri kazanır, işletmelerin hangi birimlerden oluştuğunu öğrenir, bu birimlerin işlevleri ve karşılıklı ilişkileri hakkında yeterli bilgi edinir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Genel Ekonomi	2211118	1	3+0	3	3

Ekonomi kavramı, fırsat maliyetleri ve ekonomik faaliyetleri analiz eder, ekonomik hedef, talep, arz ve piyasa dengesini izler, piyasa ekonomilerinde karşılaşılan mikro iktisadi sorunları tanımlamak ve değerlendirme yeteneğine sahip olarak iktisat biliminin araçlarını bu sorunların kavrar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Temel İletişim	2211119	1	3+0	3	3

İletişim kavramlarını ve yöntemlerini bilir, iletişim kurduğu kişilerde, ikna, tutum ve davranış değişimini sağlar, ikna etmede önüne çıkacak engelleri yenebilme becerisini gösterir, sağlıklı bir iletişim kurmanın yollarını öğrenir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Halkla İlişkiler	2211120	1	4+0	4	4

Halkla ilişkiler kavramını ve halkla ilişkilerin tarihsel gelişimini bilir, bir halkla ilişkiler uzmanında bulunması gereken nitelikleri bilir, halkla ilişkilerin ilkelerini bilir, halkla ilişkiler ve medya ilişkisini bilir, halkla ilişkilere yakın kavramların halkla ilişkiler ile farkını kavrar, disiplinlerarası çalışma yapar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Ofis Programları ve Klavye Uygulamaları	2211323	1	2+0	2	3

Bilgisayarı genel olarak tanıy ve çalışma prensibini açıklar, Windows işletim sistemi ile bilgisayarı temel düzeyde kullanır, Microsoft Word ve Excel paket programlarını öğrenir, temel düzenlemeleri ve işlemleri yapar, Microsoft PowerPoint paket programını öğrenir ve bu programı kullanarak

herhangi bir konuda sunum hazırlayabilir, internet tarayıcıları üzerinden internet hizmetlerini ve teknolojilerini kullanarak bilgiye ulaşabilir ve iletişim kurabilir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Tedarik Zinciri Yönetimi	AS221115	1	2+0	2	3

Tedarik zinciri yönetimi ile ilişkili kavramları öğrenir, lojistik eyleminin ve tedarik zincirlerinin nasıl başarı ile yönetileceğini öğrenir, stok (envanter) tutma ve yönetme bilgisine sahip olur, sipariş yönetme yeterliliği kazanır, satış ve operasyon planlama becerisi kazanır.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Mesleki Yabancı Dil	AS22113	1	2+0	2	3

Pazarlama alanında kullanılan mesleki terim ve ifadeleri bilir; en çok kullanılan İngilizce kalıpları kavrar, mesleki İngilizceyi doğru kelime ve ifadeleri kullanarak doğru telaffuz ile konuşur, mesleğiyle ilgili konularda İngilizce olarak e. mail, confirmasyon, iptal, teşekkür notları ve mektupları yazar, mesleğiyle ilgili İngilizce metinleri ve standart prosedürleri anlar.

2. YARIYIL

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Pazarlama Yönetimi	2211220	2	3+1	3.5	5

Pazarlama ile ilgili temel kavramları ve kendine has özellikleri tanımlar, tüketici pazarını ve endüstriyel pazarı analiz eder, pazarlama faaliyetlerini etkileyen makro-mikro çevresel faktörleri ve bunlarla pazarlama arasındaki ilişkileri açıklar, öğrenciler pazar bölümlenme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimini açıklar, marka yönetimi ve marka stratejileri hakkında bilgi verir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Satış Yönetimi	2211221	2	2+1	2.5	3

Potansiyel müşteri için hazırlık yapar, ürünü satışa hazırlar ve satar, satış sonrası hizmetleri yönetir, ürün özelliğine uygun satış yöntemlerini uygular, satış ekibi oluşturur ve yönetir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Müşteri İlişkileri Yönetimi	2211222	2	3+0	3	3

Müşteri tiplerini tanımlar, müşteri randevu ve kabul programı yapar, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırma gibi yeterlilikler kazanır, müşteri şikâyetlerini dinleme, analiz etme ve çözüme kavuşturma becerisi kazanır.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Etkili İletişim ve İkna	2211223	2	3+0	3	3

İletişim kavramını ve iletişim biçimlerini tanımlar, etkili iletişim ile ilgili konuları açıklar, iletişimde algının rolünü anlar, ikna kavramını ve iknanın psikolojik ve toplumsal boyutlarını öğrenir, ikna edici iletişim sürecini anlar ve ikna yöntemlerini kullanabilir, sözlü ve sözsüz iletişimi ve iletişim kampanyalarını ikna perspektifinden açıklayabilir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Tüketici Davranışları	2211224	2	3+0	3	4

İşletmelerin hedef kitlesi olan tüketicilerin/örgütsel alıcıların nasıl davrandığını analiz eder, tüketici davranış modellerini ve tüketici satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri tanımlar, tüketici davranışlarını analiz ederek elde ettiği bilgiyi sunduğu/sunacağı mal ve hizmetler için hedef pazarı seçmek, pazarı bölümlendirmek ve pazarda konumlandırmak için kullanır, tüketicilerin algı, hafıza, öğrenme, motivasyon, kişilik, yaşam biçimi, değer ve tutumlarının gelişme ve işleme süreçlerini yorumlar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Reklamcılık ve Reklam Uygulamaları	AS221114	2	2+0	2	3

Reklam ve reklamcılıkla ilgili genel tanımları bilir, hedef kitle kavramını tanıır, onlara özel mecra seçimi yapar, kampanya sürecini yönetir, yaratıcı çalışmalar ve stratejileri uygular, reklam etkinliğini ölçme becerisi elde eder, reklamlarla ilgili kurum, kuruluş ve yönetmeliklere hakim olur.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Endüstri 4.0 ve Dijital Dönüşüm	AS221112	2	2+0	2	3

Endüstri 4,0'ın uygulamaları olan Nesnelerin İnterneti, Yapay Zekâ, Eklemeli Üretim, Makine Öğrenmesi ve Artırılmış Gerçeklik gibi yeni teknolojileri öğrenir, dijital dönüşümün yapısını kavrar; dijital dönüşümü etkileyen faktörleri ve dijital dönüşümün önündeki engelleri tespit eder, dijital dönüşümün inovasyonla ilişkisini ve kurumsal performansı nasıl etkilediğini öğrenir, iş hayatının geleceğinin nasıl şekilleneceğini anlar ve yorumlar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Hizmet Pazarlaması	AS221116	2	2+0	2	3

Hizmetlerin tanımı, sınıflandırılması, gelişimi ve stratejileri hakkında bilgi elde eder, hizmet pazarlamasının işsizliğin önlenmesi ve geleceğin iyileştirilmesinde temel faktör olduğunu kavrar, hizmet sektöründe pazarlama karması elemanlarına yönelik uygulamaları öğrenir.

3.YARIYIL

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Pazarlama İletişimi	2211319	3	3+1	3.5	5

Öğrenci, pazarlama iletişimi faaliyetlerinin pazarlama karması içerisindeki önemini kavrar, kişisel satış, reklam, doğrudan pazarlama, satış geliştirme, halkla ilişkiler ve dijital pazarlama faaliyetlerinin işlevlerini anlar, pazarlama iletişimine konu olan çevreleri ve medyaları analiz eder, pazarlama iletişimi karmasını kullanarak bir işletmenin pazarlarıyla nasıl iletişime geçtiğini anlar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Pazarlama Araştırmaları	2211320	3	2+0	2	3

Pazarlama araştırmaları bağlamında yer alan temel kavramları açıklar, araştırma problemini formüle eder, hipotezleri kurar ve gerekli analiz yöntemlerini belirler, pazarlama araştırması için gerekli olan veri ve bilgilerin neler olduğuna karar verir ve uygun ölçekleri geliştirir, anket tasarımı yapar, veri toplama sürecinde örnekleme işlemlerini belirler ve saha çalışmasının yürütülmesini organize eder, temel istatistiksel analiz yöntemlerini bilir, sonuçları değerlendirir ve bulgulara ilişkin çıkarımlar yapar, pazarlama araştırması raporunu hazırlar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Perakende Yönetimi	2211321	3	3+0	3	3

Perakendecilik ve mağaza yönetimiyle ilgili bilgi edinir, perakendeci türlerini sınıflandırır, perakende mağaza yeri seçimiyle ilgili karşılaştırma ve araştırma yapar, perakendeci rtn çeşitlendirmesi yapabilir, perakendeci işletmenin satın alma ve fiyatlandırma sistemini öğrenir, perakende iletişim karmasını oluşturur.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Marka Yönetimi	2211322	3	3+0	3	4

Marka kavramını ve bu kavramın içerdiği unsurları öğrenir, marka sadakati ve marka değeri gibi kavramları anlar ve çalışacağı kuruluşlarda marka kimliğini yaratmaya ve marka imajını güçlendirmeye yardımcı olma gibi yeterlikler kazanır, marka Stratejilerini etraflıca öğrenir, stratejik pazarlama yönetim sürecini anlar, bu sürecin markayla olan ilişkisini kavrar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar	2211323	3	3+0	3	4

Pazarlamanın yeni uygulama ve yaklaşımlarını öğrenir, yeni pazarlama anlayışları ile tüketicilerle ilişkisini kavrar, pazarlamanın dijitalleşen dönüşümünü ve bu dijitalleşmenin hangi alanlarda uygulandığını görür, yeni Pazarlamanın insan beyni ve fizyolojisi, ekolojik evre, işletme çalışanları, çok küçük müşteri dilimleri, siyaset, sanat ve felsefe gibi muhtelif alanlarda da uygulanabildiğini öğrenir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Tüketiciler Hukuku	AS22111	3	2+0	2	2

Tüketiciler hakları ve tüketicilerin korunması gibi konularda temel bilgileri öğrenir, işletmelerin pazarlama uygulamalarını ve başarısını etkileyecek müşteriyle ilgili ve hukuki temel konuları öğrenir, müşteri Őikayetleri ve önerilerini değerlendirip bunlara nasıl çözümler bulunacağına dair temel bilgileri öğrenir, pazarlama faaliyetlerinin daha doğru yürütülmesi için gerekli pazarlama mevzuatını öğrenir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Dijital Pazarlama	2211325	3	3+0	3	3

Elektronik ticaret hakkında bilgi sahibi olur, dijital pazarlamaya ilişkin kavramları tanımlar, dijital ortamda tüketiciler davranışlarının yapısını öğrenir, dijital ortamdaki pazarlama karması stratejilerini ana hatlarıyla belirtir, dijital pazarlama türlerini detaylı Őekilde açıklar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Küresel Pazarlama	AS221117	3	2+0	2	3

Küreselleşme ve küresel pazarlama kavramlarını açıklar, işletmelerin küresel ölçekteki faaliyetlerini etkileyen ekonomik, sosyal ve demografik etkenleri öğrenir, işletmeleri küreselleşmeye yönelten sebepleri açıklar, küresel ölçekte pazarlama karması unsurlarıyla ilgili kararların nasıl verildiğini kavrar, uluslararası Pazarlara Giriş Stratejilerinin nasıl uygulandığını öğrenir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Yeni Medya	AS221118	3	2+0	2	3

İnternetin ne olduğunu, özellikleri ve kullanım amaçlarını bilir, Yeni Medya kavramı ve yeni medyanın özelliklerini öğrenir, Yeni Medyanın teknolojik temellerini, telekomünikasyon altyapısını ve sayısal yayıncılığı bilir, Yeni Medya'da ortaya çıkan etik sorunları bilir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Satıl Saha Uygulamaları		3	2+0	2	3

Satış sahası kavramını öğrenir, satış sahasının hacmini ve içinde yer alan paydaşları bilir, satış ekibi oluşturmayı ve koordine etmeyi öğrenir, satış sahası ile ilgili bütçe ve rapor hazırlamayı öğrenir.

4. YARIYIL

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
İş Yeri Eğitimi ve Uygulaması	2211420	4	5+10	10	18

Meslek bilgisini artırır, bağımsız çalışma yapabilme ve kendi kendine öğrenme becerisi kazanır, takım ruhunu ve ekip olarak çalışmayı öğrenir, kariyer planlama ve yönetimi kavramlarını öğrenir, çalışma ortamında ihtiyaç duyabileceği yazılım ve bilgisayar programları gibi araçları kullanma becerisi kazanır, bir raporda veya çalışmada gerekli olabilecek bilgisayar, yazılım, internet ve anket (proje, deney) çalışması yapma becerisi kazanır, kamu veya özel kuruluşlardaki üretim ve hizmet süreçlerini işyerinde uygulayarak becerilerini geliştirir ve bilgilerini pekiştirir.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Staj	2211421	4	0+2	1	6

Firmada çalıştığı bölümün diğer bölümlerle ilişkilerini tanımlar, firmanın yer aldığı endüstriyel çevre elemanları ile ilişkilerini anlatır, bulunduğu bölümün işleyişinin etkinleştirilmesi hakkında değerlendirmede bulunur, çalıştığı bölümün sorunlarını tanımlar, çalıştığı süre boyunca işletmeye katkısı olduğunu rapor eder, iş arkadaşları ile ilişkilerini, birlikte çalışma koşullarını değerlendirir, kariyer gelişimini ve kariyer yolunu tasarlar.

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Bitirme Projesi	2211422	4	0+2	1	6

Projelendirme metodolojisi konusunda bilgi sahibi olur, 2-3 kişilik gruplar halinde çalışarak takım çalışması deneyimi kazanır, meslek etiği açısından bilinçlendirilmiş olmaları beklenir, sözlü ve yazılı sunum yapma deneyimi kazanır, projelendirmenin tüm kademelerinde deneyim sahibi olma fırsatını kazanır.

T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ