

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

**A - PAZARLAMA PROGRAMI I. ÖĞRETİM HAFTALIK DERS DAĞILIM ÇİZELGESİ**

1.Sınıf / Güz Dönemi								
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Pratik	Lab	Akts	Toplam	Saat	Türü
HIT-103	Davranış Bilimleri	2	0	0	4	2	2	Zorunlu
ISY-103	Genel Hukuk Bilgisi	2	0	0	3	2	2	Zorunlu
LOJ-103	Genel Ekonomi	3	0	0	4	3	3	Zorunlu
PAZ-101	Pazarlama İlkeleri	4	0	0	5	4	4	Zorunlu
PAZ-103	İşletme Yönetimi I	3	0	0	4	3	3	Zorunlu
PAZ-107	Genel ve Ticari Matematik	4	0	0	4	4	4	Zorunlu
ATA-160	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	2	0	0	2	2	2	YÖK
ING-101	İngilizce I	2	0	0	2	2	2	YÖK
TUR-170	Türk Dili I	2	0	0	2	2	2	YÖK
<b>DÖNEMLİK DERS YÜKÜ TOPLAMI:</b>		<b>18</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	

1.Sınıf / Bahar Dönemi								
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Pratik	Lab	Akts	Toplam	Saat	Türü
DIT-104	Makro Ekonomi	3	0	0	4	3	3	Zorunlu
ISY-110	İstatistik	2	0	0	2	2	2	Zorunlu
PAZ-102	Stratejik Pazarlama	3	0	0	4	3	3	Zorunlu
PAZ-104	Tüketici Davranışları	3	0	0	4	3	3	Zorunlu
PAZ-106	İletişim	2	0	0	2	2	2	Zorunlu
PAZ-108	Müşteri İlişkileri Yönetimi	2	0	0	4	2	2	Zorunlu
PAZ-110	İşletme Yönetimi II	3	0	0	4	3	3	Zorunlu
ATA-260	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	2	0	0	2	2	2	YÖK
ING-102	İngilizce II	2	0	0	2	2	2	YÖK
TUR-270	Türk Dili II	2	0	0	2	2	2	YÖK
<b>DÖNEMLİK DERS YÜKÜ TOPLAMI:</b>		<b>18</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	

2.Sınıf / Güz Dönemi								
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Pratik	Lab	Akts	Toplam	Saat	Türü
PAZ-201	Satış Yönetimi	3	1	0	5	3,5	4	Zorunlu
PAZ-203	Hizmet Pazarlaması	2	0	0	3	2	2	Zorunlu
PAZ-207	Pazarlama Araştırması	2	1	0	4	2,5	3	Zorunlu
PAZ-211	Pazarlama Mevzuatı	2	0	0	3	2	2	Zorunlu
UOS-800	MYO Ortak Seçmeli Ders (Temel Bilgi Tekno.Kul)	2	0	0	3	2	2	
<b>Zorunlu Ders Toplamı:</b>		<b>11</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	

MUV-235	İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku	2	0	0	3	2	2	Seçmeli
PAZ-205	Yeni Pazarlama Teknikleri	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-209	Lojistik	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-213	Elektronik Pazarlama	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-215	Pazarlama İletişimi	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-219	Ticari Belgeler	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-221	İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
<b>Seçmeli Ders Toplamı:</b>		<b>20</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	

PAZ-217	Satış Saha Planlaması	2	1	0	3	2,5	3	Seçmeli
PAZ-223	Konuşma Eğitimi	2	1	0	3	2,5	3	Seçmeli
<b>DÖNEMLİK DERS YÜKÜ TOPLAMI:</b>		<b>22</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>23,5</b>	<b>25</b>	

2.Sınıf / Bahar Dönemi								
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Pratik	Lab	Akts	Toplam	Saat	Türü
PAZ-202	Satış Teknikleri	2	1	0	3	2,5	3	Zorunlu
PAZ-216	Mesleki Çalışma ve Seminer	3	0	0	3	3	3	Zorunlu
REK-202	Bilimsel ve Kültürel Etkinlikler	0	0	0	1	0	0	Zorunlu
MYO-500	Kurum Stajı	0	0	0	8	0	0	Zorunlu
<b>Zorunlu Ders Toplamı:</b>		<b>5</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>15</b>	<b>5,5</b>	<b>6</b>	

PAZ-204	Reklamcılık	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-206	Halkla İlişkiler	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-208	Yazışma ve Raporlama Teknikleri	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-210	Marka Yönetimi	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-212	Perakende Yönetimi	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-214	Araştırma Yöntem ve Teknikleri	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-218	Mesleki İngilizce	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-220	Uluslararası Pazarlama	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
PAZ-222	Meslek Etiği	3	0	0	3	3	3	Seçmeli
<b>DÖNEMLİK DERS YÜKÜ TOPLAMI:</b>		<b>20</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>20,5</b>	<b>21</b>	

<b>GENEL TOPLAM :</b>		<b>78</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>120</b>	<b>80</b>	<b>82</b>	
-----------------------	--	-----------	----------	----------	------------	-----------	-----------	--

**B- PAZARLAMA PROGRAMI I. ÖĞRETİM DERS İÇERİKLERİ**

**1. SINIF GÜZ DÖNEMİ**

**Davranış Bilimleri (Zorunlu 2T+0P):** Bu derste kişinin kendini daha iyi tanınması için algılama, affetme, öğrenme, kişilik, güdüleme, iş tatmini, tutumlar, gruplar ve liderlik gibi konulara değinilecektir.

**Genel Hukuk Bilgisi (Zorunlu 2T+0P):** Hukuk kurallarının özellikleri ve diğer sosyal düzen kurallardan ayırımı; çağdaş hukuk sistemleri; hukukta derleme hareketi ve Türk Hukukunun derlenmesi; yaptırım ve çeşitleri; kamu hukuku, özel hukuk, karma hukuk dalları ve alt ayrımları; Türk pozitif hukuku ve sorunları; hukukun çeşitli açılardan uygulanması; hak; hak sahipliği ve ehliyet kavramları; sorumluluk ve sorumluluğun işletilmesi gibi belli başlı konulardan oluşmaktadır.

**Genel Ekonomi (Zorunlu 3T+0P):** İktisadın temel kavramlarının, tüketici davranışlarının, devletin ekonomideki rolünün, ekonominin bütününe oluşturan ekonomi mekanizmasının işleyişinin kavratılıp öğretilmesi.

**Pazarlama İlkeleri (Zorunlu 4T+0P):** Pazarlama kavramının tanımı, pazarlama faaliyetlerinin etkilendiği çevresel şartların incelenmesi, pazarlama sürecinin elemanları olan pazarlama karmasının anlatılması, pazarlama fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkeler

**İşletme Yönetimi I (Zorunlu 3T+0P):** İşletmeciliğe giriş, İşletme kuruluşu ve çeşitleri, Yönetici ve liderlik, Üretim ve pazarlama, Girişimcilik, İşletmelerde kaos yönetimi, İşletmelerde markalaşma ve İnsan kaynakları konularını içermektedir.

**Genel ve Ticari Matematik (Zorunlu 4T+0P):** Ticari matematik, kesirler, oran ve orantı, faiz ve iskonto, yatırım değerlendirme, kâr hesapları

**Atatürk ilkeleri ve İnkılap Tarihi I (Zorunlu 2T+0P):** Osmanlının çöküş sebeplerine genel bir bakış, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuna giden yol, Osmanlı'nın son dönemindeki fikir akımları, Mondros mütarekesi sonrasında ülkenin karşı karşıya kaldığı durum ve Atatürk'ün Samsun yolculuğu, Milli Mücadelenin ilk adımı, Milli güçler ve Misak-ı Milli, TBMM'nin kurulması, savaşın idaresini ele alması ve Batı Cephesindeki savaşlar, Büyük Taarruz ve zafer.

**İngilizce 1 (Zorunlu 2T+0P):** İngiliz diline bir başlangıç dersi. Ders okuma, yazma, konuşma ve dinleme yetenekleri geliştirmeye ve İngilizcenin temel gramer kurallarını öğretmeye çalışır.

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

**Türk Dili 1 (Zorunlu 2T+0P):** Dilimizin önemi, kuralları, edebiyat, edebi eserler, inceleme yöntemleri, sözlü ve yazılı anlatım çeşitleri, kuralları, yazınsal metinlerin incelenmesi. Ulusal marşımızın önemi, Türk şiirinde evreler.

### **1.SINIF BAHAR DÖNEMİ**

**Makro Ekonomi (Zorunlu 3T+0P):** Makroekonominin tanımı ve kapsamı. Milli gelirin ölçülmesi ve sorunları. İstihdam ve işsizlik. Basit Keynezcil sistem: Tüketim, tasarruf ve yatırım fonksiyonlarının analizi, milli gelir denge düzeyinin belirlenmesi, çarpan mekanizması, kamu sektörü ve milli gelir. Açık ekonomide milli gelir. Uzun dönem tüketim fonksiyonları. Yatırım modelleri ve hızlandıran mekanizması

**İstatistik (Zorunlu 2T+0P):** İstatistiğin tanımı, kullanılan temel kavramlar, veri türleri ve toplama yöntemleri, verilerin düzenlenmesi, merkezi eğilim ölçüleri, dağılım ölçüleri, tahmin teorisi, korelasyon analizi, regresyon analizi ve indekslerin öğretilmesi hedeflenmektedir

**Stratejik Pazarlama (Zorunlu 3T+0P):** 4P, küresel Pazar, rekabetçi pazarlama stratejileri, pazarlama etiği ve sosyal sorumluluk

**Tüketici Davranışları (Zorunlu 3T+0P):** Pazarlamada tüketici davranışının yeri ve önemi, psikolojik faktörler, sosyo-kültürel faktörler, tüketici satın alma süreci

**İletişim (Zorunlu 2T+0P):** İletişimin tanımı, önemi iletişimle ilgili temel kavramlar, iletişimin kökeni ve gelişimi, iletişim modelleri, iletişim türleri, sözlü, yazılı, sözsüz iletişim, iletişim engelleri, iletişim araçları, iletişimin bireysel ve örgütsel yararları

**Müşteri İlişkileri Yönetimi (Zorunlu 2T+0P):** Müşteri ilişkileri yönetimi süreci, müşteri istek ve ihtiyaçları, müşteri tipi ve davranışları, MİY bileşenleri, müşteri değer yönetimi, müşteri memnuniyeti, tatmin ve sadakat programları, müşteri şikayeti yönetimi, MİY ve bilgi teknolojileri, MİY' e eleştirel yaklaşım

**İşletme Yönetimi II (Zorunlu 3T+0P):** Temel yönetim fonksiyonlarının ayrı ayrı ele alınarak incelenmesi, planlama, organizasyon uygulama, koordinasyon ve kontrol fonksiyonları ile ilgili başlıca kavram, teknik ve yaklaşımlar bu alanlarda karşılaşılan uygulama sorunları çağdaş yönetim ve uygulamaları.

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

**Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II (Zorunlu 2T+0P):** Eğitim, kültür, sosyal ve ekonomik alanlardaki Milli Mücadele, Atatürk'ün hayatı, Türk İnkılabının stratejisi, Siyasi, sosyal ve kültürel ve hukuk alanındaki inkılapları ve bu inkılapların oluş sürecini anlatır. Atatürk dönemindeki iç ve dış siyasi olayları Atatürk'ün dünya barışı için çabaları. Atatürk ilkelerine ve ülkeye olan iç ve dış tehditlere karşı gençliği uyarmak ve Türkiye'nin jeopolitik konumu hakkında bilgi vermek.

**İngilizce II (Zorunlu 2T+0P):** Öğrencilere yeni cümle yapılarını çeşitli konularla birlikte uygulamak. Öğrencilere gramer yapıları bilme ve kullanma ile ilgili iletişimsel araştırmalar sağlamak. Öğrencileri öğrendikleri şeyleri kendileriyle kişileştirmeleri sağlanarak değişik araştırmalar yapmak. Öğrencileri yüzlerce günlük yaşam ile ilgili konularda birbirleriyle konuşmaya çalışmak.

**Türk Dili II (Zorunlu 2T+0P):** Toplantı teknikleri, roman, öykü ve şiirlerimizde Anadoluçuluk toplumsal gerçekliği, iş yazıları, okuma ve manası, kültür ve anlamı, unsurları, güzel sözler, edebiyatımızdaki yeri, makale yazımı, panel, münazara

## **2.SINIF GÜZ DÖNEMİ**

**Satış Yönetimi (Zorunlu 3T+1P):** Satışçılık mesleğinin kısa tarihçesi, satış kavramı, satışın işletmeler ve pazarlama açısından önemi, satışçılık mesleğinin değişen yüzü ve satışta ortaya çıkan yeni eğilimler, Satış mesleğinde etkili ve başarılı olmak için gerekli olan özellikler, kişisel satış süreci, Satış planlama ve bütçesi

**Hizmet Pazarlaması (Zorunlu 2T+0P):** Bu dersin içeriği, hizmet pazarlaması kavramının tanımı ile hizmet pazarlaması faaliyetlerinin etkilendiği çevresel şartların incelenmesi ve hizmet pazarlama sürecinin elemanları olan hizmet pazarlama karmasının anlatılması ve hizmet işletmelerinde müşteri şikayetleri ve müşteri tutma yollarının ele alınmasıdır

**Pazarlama Araştırması (Zorunlu 2T+1P):** Pazarlama araştırması kavramı, araştırma sürecinin tanımlanması, problemin ortaya konması, veri kaynaklarının belirlenmesi, veri toplamada kullanılacak yöntemin seçimi, verilerin tek değişkenli ve çok değişkenli analizleri, araştırma raporunun hazırlanması, pazarlama araştırmasının türleri.

**Pazarlama Mevzuatı (Zorunlu 2T+0P):** 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.

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

**MYO Ortak Seçmeli Ders (Temel Bilgi Teknoloji Kullanımı (Zorunlu 2T+0P):** Bu derste bilgi teknolojileri kavramı,bilgisayar kullanımı,uygulama şekli,mantar üretiminde bilgisayarın nasıl kullanılabileceği,çok kullanıcıli işletim sistemleri,internet,telnet,ftp protokolleri ve HTML dili,bilgisayarların kısımları,giriş ve çıkış birimleri,merkezi işlem birimi, RAM ve ROM bilekleri anlatılarak uygulamaları olarak gösterilecektir.

**İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku (Seçmeli 2T+0P):** Hizmet sözleşmesinin tesisi, sözleşmenin sona erme sonuçları, çalışma, dinlenme süreleri, tatiller, tazminatlar ve genel olarak çalışanların hukuki hakları, sosyal riskler ve bu riskler karşısında sigortalıya sağlanan yardım ve hizmetleri içermektedir

**Yeni Pazarlama Teknikleri (Seçmeli 3T+0P):** Yeni pazarlama kavramının unsurları, Pazar yönlülük, post modern pazarlama, yeşil pazarlama, veri tabanlı pazarlama, izinli pazarlama, gedik pazarlama, ilişkisel pazarlama, içsel pazarlama

**Lojistik (Seçmeli 3T+0P):** Lojistik ve Tedarik zinciri ve ile ilgili temel bilgiler verildikten sonra bu tür sistemlerin dizayn ve uygulama aşamasında göz önüne alınacak faktörler üzerinde durulacaktır.

**Elektronik Pazarlama (Seçmeli 3T+0P):** Ticaret kavramı ve önemi,Ticaret kavramı ve önemi, Ticaret araçları, Ticaret uygulamaları

**Pazarlama İletişimi (Seçmeli 3T+0P):** Pazarlama ve iletişim ilişkisi, iletişimin öğeleri ve pazarlamada iletişimi sağlayıcı faaliyetler.

**Ticari Belgeler (Seçmeli 3T+0P):** İşletme ve ticari işletme kavramı, Ticari belgeler, Ticari defterler, Dış ticarete temel kavramlar, işlemler ve belgeler, Beyannameler.

**İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku (Seçmeli 3T+0P):** Hizmet sözleşmesinin tesisi, sözleşmenin sona erme sonuçları, çalışma, dinlenme süreleri, tatiller, tazminatlar ve genel olarak çalışanların hukuki hakları, sosyal riskler ve bu riskler karşısında sigortalıya sağlanan yardım ve hizmetleri içermektedir.

**Satış Saha Planlaması (Seçmeli 2T+1P):** Anlatım ve Uygulama,İş planı yapmak Satış organizasyonu için gerekli dökümanları hazırlamakSatış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak,Toplantı gündemini belirlemek Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlatmak. Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlatmak Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı gerçekleştirmek,Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

gerçekleştirmek Birimin hangi dönemde ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörümlemek,Çalışanların hangi dönemde izin kullanacakları hakkında bilgi elde etmek İşlerin aksamayacağı şekilde personel izin planlamasını yapmak,Teşhir ve tanzim mekanlarını düzenlemek, Teşhir ve tanzim mekanlarını düzenlemek Fuar stantlarını düzenlemek,Fuar stantlarını düzenlemek Çalışma alanını ergonomik şekilde düzenlemek. Çalışma alanını ergonomik şekilde düzenlemek Gerekli olan birincil ve ikincil verileri toplamak,Gerekli olan birincil ve ikincil verileri toplamak Birincil ve ikincil veri analiz etmek ve yorumlamak,Birincil ve ikincil veri analiz etmek ve yorumlamak Kurum yapısına uygun yazılı raporları hazırlamak ve üst yönetime sunmak,Dosyalama ve arşivleme takibini yapmak

**Konuşma Eğitimi (Seçmeli 2T+1P):** Konuşma becerisinin kuramsal boyutlarıyla açıklanması. Düşüncenin betimlenmesi, açılımı, savunulması ve kanıtlanması, örneklenerek açık seçik biçimde üretim aşamasına sokuluşunun mercek altına alınması. Konuşma organları, diyafram kontrolü. Ses çalışmaları. Belli bir konuda akıcı ve güzel konuşma becerisinin geliştirilmesi. Öğretmen adaylarının, ilköğretim Türkçe dersleri için çeşitli konuşma alıştırmalarıyla tanıştırmaları ve konuşma becerilerini geliştirebilmeleri için uygulama ortamlarının hazırlanması.

## **2.SINIF BAHAR DÖNEMİ**

**Satış Teknikleri (Zorunlu 2T+1P):** Temel satış tekniklerinin öğrenilmesi, örnek ve uygulamalar

**Mesleki Çalışma ve Seminer (Zorunlu 3T+0P):** Pazarlama iletişimi sektörünün alt disiplinleri ve iş alanları

**Bilimsel ve Kültürel Etkinlikler (Zorunlu 0T+0P):** Öğrencilerin bilimsel ve kültürel faaliyetlere daha etkin katılımını sağlanmaya yönelik 06.09.2012 tarihinde Süleyman Demirel Üniversitesi Senatosu tarafından öğrencilerin bu derslere katılması zorunlu hale getirilmiştir. Ön lisans öğrencilerinin asgari 4 (dört) etkinliğe katılmaları gerekmektedir. Bu ders kapsamında etkinliklerin yapılacağı yerlerin (konferans salonu, anfi, Kültür Merkezi vb.) girişlerine kart okuyucu cihazlara kimliklerini etkinlik öncesi ve sonrasında okutmaları gerekmektedir

**Kurum Stajı (Zorunlu 0T+0P):** Staj, eğitim program esnasında edinilen teorik bilgilerin uygulama aşamasına geçirilmesi alanında öğrenciye olanaklar sunar. Bu nedenle işe ilgili her türlü faaliyeti kapsar. Öğrenciler bu staj kapsamında çalışma alanlarının kapsayan her hangi bir iş alanında 30 gün fiili olarak çalışmak durumundadır. Yapılan iş detaylı bir şekilde günlük olarak kaydedilir ve raporlanır. Bu staj raporu çalışma ortamındaki ilgili kişi tarafından onaylanır ve onaylanan rapor değerlendirilmek ve notlandırılmak üzere bölümdeki ilgili akademik personele teslim edilir

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

**Reklamcılık (Seçmeli 3T+0P):** Reklamla ve reklamcılıkla ilgili temel kavramlar, reklam medya ortamları, reklam kampanyası hazırlama ve uygulama, reklam ölçümleme yöntemleri.

**Halkla İlişkiler (Seçmeli 3T+0P):** Derste Halkla İlişkiler mesleğinin tanımı , doğuşu ve öneminin yanı sıra bu kavrama yakın diğer kavramlar incelenecek ,farklar ortaya konulacak ve Halkla İlişkiler mesleğini icra edebilmek için gerekli temel bilgiler verilecektir. Halkla İlişkiler biliminin temeli , doğuşu ve tarihsel gelişimi. Halkla ilişkiler departmanlarının yapılanması, meslek elemanlarında bulunması gereken özellikler, halkla ilişkilerde kullanılan basılı ve görsel araçlar bu dersin konusudur. Her dersin sonunda haftanın konusuyla ilgili vaka analizleri yapılacak ve örnek materyaller paylaşılacaktır

**Yazışma ve Raporlama Teknikleri (Seçmeli 3T+0P):** Yazışma ilkeleri, resmi ve özel yazılar, iş mektupları, iş raporları

**Marka Yönetimi (Seçmeli 3T+0P):** Marka ve markalaşma, marka stratejileri, marka imajı ve konumlandırma, markalama kuralları ve marka ile ilgili hukuksal düzenlemeler konularında gerekli bilgi, örnek ve uygulamalar.

**Perakende Yönetimi (Seçmeli 3T+0P):** Perakendeciliğin ayırt edici yönetim özelliklerini öne çıkararak, çeşitli işletmecilik sorunlarını ele alıp çözümler araştırılması, perakendecilikte çevre ve çevresel koşullar, perakendeci kuruluş ve müşterileri anlama ve tanımlama, perakendecilikte müşteri bilgilerinin araştırılması, perakendeci mağazalar: mağaza kuruluş yeri değerlemesi, mağaza tasarımı ve yerleşimi, mağaza organizasyonu ve insan kaynakları yönetimi, perakende stratejilerinin geliştirilmesi örgütlenmesi, uygulanması ve denetimi, perakendecilik sektöründe stratejik kararlar, perakende ticaret (alım-satım) ve fiyatlama, perakendeci müşterilerle iletişim, perakendecilikte reklam, perakendecilikte kişisel satış, satış promosyonu ve tanıtma,perakendecilikte rekabet ve değişim, sanal mağaza ve perakendecilikte veri tabanlı pazarlama, küreselleşme ve değişen perakendecilik biçimleri, perakende formatları: gıda perakendeciliği, elektronik perakendeciliği, hazır giyim perakendeciliği.

**Araştırma Yöntem ve Teknikleri (Seçmeli 3T+0P):** enlenerek her grup kendi sunuşunu hazırlayacak ve sunacaktır.İşletmeler üzerinde yapılacak pazarlama araştırması yoluyla öğrenci; işletmelerin başarıya ulaşmış veya ulaşmamış faaliyetlerinde hangi stratejileri nasıl uyguladıklarını inceleyebilme imkânı bulur. İşletmeyi incelemede edinmiş olduğu bilgileri rapor olarak belli bir gruba sunmayı bilgi alışverişinde bulunmayı öğrenir

**T.C. SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ ATABEY MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı ders İçeriği**

**Mesleki İngilizce (Seçmeli 3T+0P):** Pazarlama alanı ile ilgili Konuşma, dinleme anlama, yazma, okuma anlama.

**Uluslararası Pazarlama (Seçmeli 3T+0P):** Uluslararası pazarlamanın tanımı ve önemi, uluslararasılaşma süreci, uluslararası pazarlama çevresi, uluslararası pazarlama stratejileri, ürün kararları ve stratejileri, marka seçimi, marka ve stratejileri, ambalajlama ve etiketleme, fiyatlandırma stratejileri, dağıtım stratejileri, tutundurma stratejileri, uluslararası pazarlama organizasyonu.

**Meslek Etiği (Seçmeli 3T+0P):** Etik ve ahlak kavramlarını incelemek, Etik ve ahlak kavramlarını incelemek, Etik sistemlerini incelemek, Etik sistemlerini incelemek. Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek, Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek, Meslek etiğini incelemek, Meslek etiğini incelemek, Meslek etiğini incelemek, Meslek etiğini incelemek, Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek, Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek, Sosyal sorumluluk kavramını incelemek, Sosyal sorumluluk kavramını incelemek, Sosyal sorumluluk kavramını incelemek