



Dokuz Eylül Üniversitesi
İzmir Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü Pazarlama Programı
Ders İçerikleri



BİRİNCİ SINIF GÜZ YARIYILI	
EKO 4000	EKONOMİ
Ekonominin temel kavramları, Talebi belirleyen faktörler ve talep esnekliği, Arzı belirleyen faktörler ve arz esnekliği, Piyasa fiyatı oluşumu, piyasa dengesi ve değişimi ile tam ve eksik rekabet piyasaları karşılaştırması, Fayda kavramı ve tüketici dengesi, Üretim maliyetleriyle ilgili temel kavramlar ve üretici dengesi, Reel, brüt ve potansiyel milli gelir kavramı, ölçümü ve milli gelir eşitliği, Toplam talebi ve toplam arzı etkileyen faktörler, Piyasa dengesi oluşumu ve piyasa dengesi değişiminin analizi, Temel makroekonomik sorunlar; ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik, iç ve dış borçlar sorunu, Para arz ve talebi ile döviz piyasası, döviz kurunun belirlenmesi, Para, maliye, dış ticaret ve döviz kuru politikaları ve piyasaya etkileri	
HUK 4000	HUKUKUN TEMEL KAVRAMLARI
Sosyal Düzen Kuralları, Hukuk Kurallarının Diğer Sosyal Düzen Kurallarından Farkları, Hukuk Kavramı, Hukukun Anlamları, Hukuk sistemleri ve temel hukuk ilkeleri, Hukukun Kaynakları, Anayasa, Kanun, Tüzük, Yönetmelik, Türk Yargı Sistemi, Yargı kuruluşları, Türk Yargı Sistemi, Yargı kuruluşları, Hukuki Olaylar, İlişkiler ve İşlemler, Hak Kavramı ve Türleri, Hakların kazanılması, kullanılması, kaybedilmesi ve korunması yolları, Kişilik kavramı, kişilerin sınıflandırılması ve ehliyetleri, Miras Kavramı, Mülkiyet hakkı, konusu, kapsamı ve türleri, Borç kavramı ve sözleşme türleri	
İŞY 4001	İŞLETME YÖNETİMİ 1
İşletmecilikle ilgili temel kavramlar, İşletmeciliğin gelişimi, İşletme türleri ve hukuki yapıları, İşletme büyüklüğü ve kapasite, Kuruluş çalışmaları, kuruluş yeri seçimi ve yatırım kararı, Yapılabilirlik Çalışmaları, İşletmenin iç ve dış çevre unsurları, Temel işletmecilik fonksiyonları, Temel işletmecilik fonksiyonları arası ilişkiler, işletmeler arası anlaşmalar ve birleşmeler, işletmelerde sosyal sorumluluk ve etik, İşletmecilikte güncel gelişmeler	
MAT 4003	MATEMATİK
Sayılar, rasyonel sayılar, ondalıklı sayılar, Üslü köklü sayılar, Mutlak değer, Oran- orantı, yüzde problemleri, 1 ve 2 bilinmeyenli denklem çözümleri, Çarpımlara ayırma, Fonksiyonlar, Polinomlar, İkinci derece denklemler, İkinci derece denklem grafikleri (Parabol)	
PAZ 4109	PAZARLAMA İLKELERİ
Pazarlama tanımı ve pazarlama ile ilgili kavramlar, Pazarlama sistemi, stratejik planlama ve pazarlama süreci, Pazar bölümlenmesi, hedef Pazar, Pazar konumlandırması ve pazarlama süreci, Pazarlama çevresi, Ürün kavramı, ürün sınıflandırmaları ve marka, ambalaj, etiket, garanti, Ürün yaşam eğrisi ve yeni ürün geliştirme süreci, Fiyat ve fiyatlandırma yöntemleri, Fiyat politikaları, Dağıtım kanalı, kanal üyeleri ve işlevleri, dağıtım çeşitleri ve bütünleşme stratejileri, Toptancılık, perakendecilik ve fiziksel dağıtım, İletişim süreci ve reklam, Satış yönetimi ve kişisel satış, satış özendirici çabalar ve halkla ilişkiler	
PAZ 4103	İŞ HAYATINA HAZIRLIK
İş yaşamının kapsam ve özellikleri, insan kaynakları yönetimi, Oryantasyon eğitimi ve stajlar, İş yaşamına katılım ve yükselme; mülakatlar başvurular, Özel ve kamu sektöründe çalışma farklılıkları, İletişim ve disiplin; ödül ve cezalar, İş hukuku ve sosyal güvenlik, İş yaşamında sosyal kurallar; görgü ve nezaket kuralları, Farklı kültürlerde iş görüşmeleri, Protokol kuralları, Öğrenci ödev sunumları, İş etiği	
PAZ 4105	SOSYAL PSİKOLOJİ
Sosyal psikolojiye ilişkin temel kavramlar, Kişilik kavramı, toplumsallaşma ve kültür, Toplumsal yapı ve kurumlar, Öğrenme ve algılama, Tutum ve inançlar, Sosyal etki, sosyal güç ve grup davranışı, Sosyal yapı ve ilişkiler, Çatışma ve uzlaşma, Sosyal uyum sorunları	

ATA 1001	ATATÜRK İLK. VE İNK. TAR. I
Fransız devrimi ve bu devrimin Osmanlı İmparatorluğu'na etkisi ve imparatorluğun genel durumu, Tanzimat Fermanı'ndan I.Meşrutiyet' e dek Osmanlı İmparatorluğu'nun sosyal, siyasal ve ekonomik yapısı, I. ve II. meşrutiyet dönemi sosyal ve siyasal politikalar Osmanlı düzeni ve düzenin çöküşü, I. dünya savaşı ve Osmanlı İmparatorluğu'nun işgali, mütareke dönemi, işgaller, direniş örgütleri, Kuvay-ı Milliye'nin oluşumu, Mustafa Kemal Atatürk'ün Anadolu'ya gönderilişi ve milli, mücadele dönemi, İstanbul hükümeti ve Ankara hükümeti mücadelesi, TBMM'nin açılışı, cephele ve iç güvenlik sorunu, TBMM'nin dış politikası ve antlaşmaları, Türk Bağımsızlık Savaşı, saltanatın kaldırılışı ve Lozan Barış Antlaşması, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu ve Cumhuriyet'in ilk yılları konuları bu dersin temel konularıdır.	
TDL 1001	TÜRK DİLİ I
Dil nedir? Dilin özellikleri ve iletişim aracı olarak işlevleri, sosyal bir kurum olarak dilin ulus yaşamındaki yeri ve önemi, kültür ve kültürün özellikleri, yapısına ve dil ailelerine göre dünya dilleri, Altay dillerinin ortak özellikleri, konuşma dili, ağız, şive lehçe, Yazı dili, dilimizin yapısı ve zenginliğı, Türk lehçeleri, Türk dilinin dünya dilleri arasındaki yeri, Türk dilinin tarihsel gelişimi, Türklerin kullandığı alfabeler,, Dilbilgisi; tanımı, işlevleri, bölümleri, Türkçe'de sesler ve sınıflandırılması, ses değışimleri, yazım kuralları ve uygulaması, Yazılı iletişim; konu, konunun sınırlandırılması, ana ve yan düşüncelerin saptanması, planlama, noktalama işaretleri ve uygulaması, Türkçe'nin biçim bilim özellikleri, sözcükler, kök, gövde, taban, ekler, eklerin sınıflandırılması, anlatım biçimleri; açıklayıcı tartışmacı, öyküleyici, betimleyici anlatım, düşünceyi geliştirme yolları, anlatım bilgileri; özne, nesnel anlatım, dilekçe örneğı inceleme, yazma, kompozisyon ile ilgili genel bilgiler, kompozisyon nasıl yazılır?	
YDİ 1001	YABANCI DİL I (İngilizce)
Present Simple and Present Continuous, 'Life style', Imperatives and should-shouldn't, forming nouns, past simple "Book Worms", past simple and used to "A classic read", going on past simple and used to, relative pronouns and adverbs, present and past participles "Who's who?", order of adjectives, past cont.tense(was,were), future tense, conditional, linkers to add points/show contrast/conclude), present perfect tense(already, yet, just) konuları ana başlıklardır.	
BİRİNCİ SINIF BAHAR YARIYILI	
İLT 4000	İLETİŞİM
İletişim kavramı, kapsamı, süreci, Sürecin işleyişi, iletişim kavramı sınıflandırması, İletişim türleri: sözlü iletişim, İletişim türleri: Yazılı iletişim, Sözsüz iletişim, İş Yaşamı ve iletişim, Etkili iletişim, Etkili iletişim, sen dili, ben dili, İkna edici iletişim, İletişim, teknoloji ve araçlar, İletişimde grafik ve görsel araçlar	
İST 4000	İSTATİSTİK
İstatistiğe Giriş ve Temel Kavramlar, Frekans Dağılımları ve Grafiksle Gösterim, Merkezi Eğilim Ölçüleri ve Dağılım Ölçüleri, Yatıklık Ölçüleri, Olasılık ve Olasılık Kavramları, Regresyon ve Korelasyon, İstatistikle Karar Verme	
İŞY 4002	İŞLETME YÖNETİMİ II
Yönetimin tanımı, anlamı ve özellikleri, Yönetim ve Örgüt Kuramları, Planlama, Örgütleme, Yönelme, Eşgüdümleme, Denetim, Pazarlama Yönetimi, Üretim Yönetimi, Muhasebe Finansman, İnsan Kaynakları Yönetimi, Halkla İlişkiler	
ATA 1002	ATATÜRK İLK. VE İNK. TAR. II
Lozan Barış Antlaşması, Türk Devrimi, hedefi, niteliğı ve kavramlar, Türk devrimi: uygulamalar(eğitim, kültür, hukuk ve toplumsal yaşamdaki düzenlemeler), Atatürkçü düşünce sistemi ve laiklik ilkesi, milliyetçilik ilkesi, devletçilik ilkesi, halkçılık ilkesi, cumhuriyetçilik ve inkılapçılık ilkesi, Atatürk dönemi dış politika ilkeleri ve 1923-1932 dönemi Türk dış politikası, 1932-1939 dönemi Türk dış politikası, Atatürk'ün düşünce sistemini oluşturan olaylar, düşünürler, kitaplar, II.Dünya savaşı ve Türkiye, 20.yy da Avrupa, Ortadoğı ve Türkiye, Türkiye'de çok partili hayata geçiş 1923-1950.	
TDL 1002	TÜRK DİLİ II
Biçim bilgisi: kök, gövde, taban, ekler, özet çıkarma, öykü inceleme, cümlelerin ögeleri, temel ögeler, yardımcı ögeler, cümle çeşitleri, anlatım biçimleri, Türkçe'nin söz varlığının kavramsal özellikleri, sözcük anlam, bilimsel yazılarda kurallar ve incelenmesi, anlatım bozuklukları, yazılı kompozisyon türleri ve uygulaması, Türk ve Dünya edebiyatından seçilen örneklerle güzel konuşma ve yazma yeteneğinin geliştirilmesi bir roman ya da tiyatro yapıtını inceleme, düşünme yöntemi ve seçilen bir konuda "beyin fırtınası" yapma.	

YDi 1014	YABANCI DİL II (İngilizce)
Verb "to be", Possessive adjectives, Possessive's, Adjectives, Present Simple, Articles, Plurals, There is - there are, some-any, can-can't, The simple past tense - past forms of can: (could) and the verbs "be" was-were, Prepositions of place, Describing places, people, Present continuous, "going to" near future, Question words, Present perfect, verb patterns, Reported speech	
BIT 4000	BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİSİ
Bilgi teknolojilerine giriş, Bilgisayar organizasyonu ve işletim sistemleri, İnternet ve internet tarayıcısı, Kelime işlemci programına giriş, İleri kelime işlemci program uygulamaları, İşlem tablosuna giriş, Formüller ve fonksiyonlar, Grafikler ve grafik hazırlama, İleri işlem programı uygulamaları, Sunu hazırlama, İleri sunu hazırlama uygulamaları, Web sitesi uygulamaları	
GMH 4000	GENEL MUHASEBE
İşletme ve Muhasebe Kavramları ve Muhasebenin İşletme İçin Önemi, Muhasebede Kullanılan Belgeler (E-belgeler) Muhasebede Kullanılması Zorunlu Defterler ve Kayıt Düzeni (E-defterler), Muhasebeci ve Mali Müşavirlik ve Denetçilik Mesleği, UFRS, TFRS ve Kobi TFRS Kavramları ve Temel İlkeler, TFRS'ye Göre Hesap Planı ve Hesapların İşleyişi, Pasif Hesaplar ve İşleyişleri (En az: 30,32,34,36,40,42,50,54,57,58,59 Hesap grupları), Gelir Tablosu Hesapları (60,61,62,63,64,65,66,69 Hesap grupları), Maliyet Hesapları (74,75,76,77,78 Hesap grupları), Genel Kesin Mizanın Düzenlenmesi, Hesapların Kapanması, Kapanış Bilançonun Hazırlanması	
MVU 4106	TİCARİ MATEMATİK
Yüzde ve binde hesaplarını kullanmak, Oran ve orantı, Karışım, bileşim ve alaşım hesaplamaları, Maliyet ve satış hesapları, Faiz hesapları, İskonto hesapları	
PAZ 4102	SATIŞ SAHA PLANLAMASI
Kişisel bakım, Makyaj ve aksesuar kullanımı, İş yaşamında giyim, Giyim hataları, Satışta kullanılan belgeleri Satış elemanlarının izin planlamasını, Satış mekânları ve alan düzenlemesi, Ofis tasarımı ve ergonomi, Dosyalama ve arşivleme, Fuar standı düzenleme, Zaman yönetimi, Toplantı yönetimi	
PAZ 4104	GİRİŞİMCİLİK
Girişimcilik kavramı ve ilgili tanımlar, Dünyada ve Türkiye'de girişimciliğin gelişimi, Girişimcilik türleri, aile işletmeleri ve kadın girişimciler, Girişimcilikte yenilik ve yaratıcılık, Girişimciliğin finansmanı ve girişimcilik riskleri Girişimcilik destekleri ve iş kurma; teknoparklar, İş Planı yapma, İşyeri açma prosedürü, Dijital girişimcilik Başarılı girişim örneklerinin incelenmesi, Türkiye'den girişimcilik uygulamaları, Uluslararası girişimcilik	
PAZ 4114	PAZARLAMA YÖNETİMİ
İşletmelerin pazarlama strateji ve politikaları, Rekabet politikaları, Büyüme politikaları, Ürün politikaları Fiyat politikaları, Dağıtım politikaları, Satış politikaları, Halkla ilişkiler politikaları, Reklam politikaları Uluslararası firmaların pazarlama politikaları, Karma stratejiler, Hizmet işletmelerinde pazarlama uygulamaları	
PAZ 4108	TİCARİ İŞLETME HUKUKU
Ticaret hukukunun tanımı ve yeri, Ticaret hukuk sistemi, Türk Ticaret Kanunu, Türk Ticaret Kanunu Ticari iş kavramı, ticari iş karinesi, Ticaret şirketleri türleri, Ticaret şirketleri türleri, Kuruluş ve fesih, Ticari sözleşmeler, Tek taraflı ticari sözleşmeler, Ticari yargı sistemi, İcra Daireleri, Tahkim kurulları	
YBS 4000	YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ
Veri – Enformasyon – Bilgi kavramları, Bilgi/Bilişim Sistemlerinin genel yapısı ve ilgili meslekler, Bilgi teknolojileri, Veri tabanları ve Bilgi Yönetimi, Bilişim Sistemlerinin İşletme ve Yönetim Stratejilerine etkisi, Bilgi/Bilişim Sistemlerinin, planlanması, uygulanması, analizi ve değerlendirilmesi, Küresel e-iş ve işbirliği, Telekomünikasyon, İnternet ve kablosuz teknolojiler, Bilişim sistemleri güvenliği, etki ve sosyal konular temel konular olarak ele alınmaktadır.	
İKİNCİ SINIF GÜZ YARIYILI	
PAZ 4227	REKLAM
Reklam tarihi ve temel kavramlar, Reklam türleri, Reklam ajansları, Reklamda içerik, Reklam ortam ve araçları, Reklamda hedef kitle, Yaratıcı stratejiler, Reklam analizi, Medya planlaması, Kampanya hazırlama ve sunumu, Reklam etkinliğini değerlendirme, Reklam mevzuatı	

PAZ 4235	SATIŞ YÖNETİMİ
Satış gücü kavramı ve yönetim ilkeleri, Satış teorileri, satış tahmini yöntemleri, Satış bütçesi oluşturma ve bütçe türleri, Bölümleri oluşturma, Uygun örgüt yapısını seçip yetki ve sorumlulukları belirleme, Satış elemanı sayısını belirlemek, satış gücü temsilcilerinin eğitimi, Satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetme, Satış kotası ve kota türleri, Kota belirleme problemleri, Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak, Bölgeye uygun rotayı oluşturma, Satış gücü performansının değerlendirilmesi, Satış elemanlarının denetimi	
PAZ 4229	MARKA YÖNETİMİ
Pazarlama yönetimi içinde 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	
PAZ 4207	TÜKETİCİ DAVRANIŞI
Tüketici davranışının anlamı ve temel özellikleri, Tüketici davranışında algılama, Tüketici davranışında öğrenme ve bellek, Tüketici davranışında güdülenme, Tüketici davranışında kişilik ve yaşam biçimi, Tüketici davranışında tutum, Tüketici davranışında grup etkisi ve danışma grupları, Tüketici davranışında aile, Tüketici davranışında toplumsal sınıflar, Tüketici davranışında kültür, Tüketici karar verme süreci, Tüketici karar verme süreci aşamaları	
PAZ 4223	KÜRESEL PAZARLAMA
Ulusal ve uluslararası pazarlama, İhracat ve ithalat faaliyetleri, Uluslararası pazarlarda pazarlama planlaması, Uluslararası pazar çevresinin tanınması, Uluslararası pazarlarda ürün politikaları, Uluslararası pazarlarda marka, ambalaj garanti ve satış sonrası hizmetlerin örgütlenmesi, Uluslararası pazarlarda fiyatlandırma kararları, Uluslararası pazarlarda ödeme yöntemleri, Dolaylı ve dolaysız ihracat ve yurt dışında üretim, Teslim şekilleri, Uluslararası pazarlarda tutundurma kararları, Uluslararası pazarlarda satış promosyonları ve halkla ilişkiler	
PAZ 4211	TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ
Tedarik ve tedarik zinciri kavramları, Tedarik zincirinin önemi ve tedarik zinciri yönetimi, Tedarik zinciri paradigmaları, 3 A Tedarik zinciri, Tedarik zinciri yönetiminde karar düzeyleri ve risk, Tedarik zinciri yönetiminde belirsizlik ve kamçı etkisi, Tedarik zinciri maliyetleri ve performans ölçütleri, Tedarik zincirinde stoklar, Tedarik zinciri yönetiminde kullanılan bilgi sistemleri, Lojistik yönetimi, 3. ve 4. Parti lojistik, Ulusal ve uluslararası lojistik, küresel üsler, Depolama, Taşıma sistemleri, kara-deniz ve havayolu taşımacılığı, Türkiye’de tedarik zinciri ve lojistik uygulamaları	
AYT 4000	ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ
Bilim, araştırma ve bilimsel araştırmada temel kavramlar ve araştırmacı, Araştırma türleri, Tarihsel, Betimsel ve Bağlantısal model, Nedensel-Karşılaştırma Modeli ve Deneysel Model, Bilimsel araştırmada etik ve kurallar, Bilimsel araştırma sürecine giriş, Araştırma konusunun belirlenmesi, Araştırma probleminin tanımlanması, Eleştirel kaynak taraması, Araştırma tasarımı ve hipotez oluşturulması, Araştırmada evren ve örneklem, Veri ve veri kaynakları, Veri toplama yöntemleri ve veri yönetimi, Araştırma raporu yazımı, Öğrenci araştırma ödevi sunumları	
PAZ 4213	SATIŞ GELİŞTİRME
Satış geliştirme kavramı ve bileşenleri, Satış geliştirme kavramının pazarlama iletişimi içindeki yeri ve önemi, Satış geliştirme kavramının 4 P ile ilişkisi, Satış geliştirme faaliyetlerinin planlanması, Satış geliştirme faaliyetlerinin uygulama şekilleri, Satış geliştirme faaliyetlerinin denetimi, Satış geliştirme kampanyası tasarlama, Satış geliştirme kampanyası tasarlama, Satış geliştirme kampanya sunumu	
PAZ 4215	SEKTÖREL PAZARLAMA İNCELEMESİ
İşletmelerin pazarlama strateji ve politikalarına genel bakış, İşletmelerin pazarlama uygulama ve politikalarını incelemek üzere grup belirleme, işletme seçimi, KOBİ’lerde pazarlama uygulamalarına örnekler, Büyük işletmelerde pazarlama uygulamalarına örnekler, İşletme yöneticileriyle görüşmeler ve bilgi toplama, Rapor yazma teknikler ve raporlama	

PAZ 4237	SUNUŞ TEKNİKLERİ
Sunum kavramı, işlevleri, Sunum hazırlama yöntemleri, Kaynak oluşturma ve sunma yöntemleri, Anlatım şekilleri, Sahneleme yöntemleri, Sunum değerlendirme ve provalar, Öğrenci sunumları ve değerlendirmeleri	
PAZ 4219	KONUŞMA EĞİTİMİ VE İKNA
Konuşma temel öğeleri, kendi sesini duyma temel çalışmaları, Konuşma türleri, Konuşma türlerine örnekler Soluk alma – denetimli kullanma temel çalışmaları, Aynı duruş denge noktaları, aynı sesi maskeleye – şiddet – tempolama ek çalışmaları, Perde – tını – artikülasyon çalışmaları, ses bozuklarının tespiti, Konuşma, serbest konuşma, Konuşmada düşünme becerisini geliştirme, Konuşmada ses dil yanlışları, Öz güven çalışmaları	
PAZ 4221	HİZMET PAZARLAMASI
Hizmet sektörünün gelişimi ve önemi, Hizmet kavramı, özellikleri ve sınıflandırılması, Hizmet pazarlaması ve pazarlama karması, Bir ürün olarak hizmet, Hizmetlerin fiyatlandırılması, Dağıtım kararları, Hizmetlerin tutundurulması, Hizmet kalitesi, Hizmet sektöründe ilişki pazarlaması, Hizmet işletmelerinde talep ve kapasite yönetimi, İnternette hizmet pazarlaması, Hizmet sektöründe hizmet kalitesi örnekleri	
HLK 4000	HALKLA İLİŞKİLER
Halkla ilişkiler kavramı ve gelişimi, Halkla ilişkinin önemi ve amacı, Halkla ilişkilerle ilgili diğer kavramlar ve ilkeler Halkla ilişkiler süreci ve örgütlenme, Halkla ilişkiler ve iletişim, Halkla ilişkilerde kullanılan iletişim araçları, Medya ile ilişkiler, Medya ile ilişkilerde kullanılan yöntem ve araçlar, Halkla ilişkiler etkinlikleri, Halkla ilişkiler ve kurumsal sosyal sorumluluk, Halkla ilişkiler ve sponsorluk	
PAZ 4233	MESLEKİ İNGİLİZCEYE GİRİŞ
Temel İngilizce kalıplar, iş hayatına yönelik temel İngilizce kavramlar ve yapılar, pazarlama alanındaki temel kavramlar, müşteri ile diyalog, metin okuma, temel düzeyde mesleki alanda İngilizce metinleri çevirme	
İKİNCİ SINIF BAHAR YARIYILI	
PAZ 4228	SATIŞ TEKNİKLERİ
Kişisel satış ve satış temsilciliği, başarılı bir satış temsilcisinde bulunması gereken özellikler ve satış temsilcisi eğitimi, Müşteriler hakkında bilgi toplama-görüşmeye hazırlık ve randevu alma, Kişisel satış sunumu ve sunum stratejileri, Müşteri itirazları ve itirazları karşılama teknikleri, Kişisel satış sürecinin sona ermesi, Kişisel satış faaliyetlerinde iletişim ve beden dili, Kişisel satış sunumları, Öğrenci “rol playing” uygulamaları	
PAZ 4204	İŞ İNGİLİZCESİ
Geçmişten günümüze değişen pazarlama kavramı-Okuma ve anlama, Konuyla ilgili kelime dağarcığı, anlama, eşleştirme, çoktan seçmeli sorular çözme, Yabancı dilde pazarlama terimlerini inceleme, Dağıtım, toptancılık ve perakendecilik ile ilgili konular-Okuma ve anlama, Konuyla ilgili kelime dağarcığı, anlama, eşleştirme, çoktan seçmeli sorular çözme, Tutundurma, reklam, kişisel satış ve satış promosyonları ile ilgili konular-Okuma ve anlama	
PAZ 4206	PAZARLAMA ARAŞTIRMASI
Pazarlama araştırmasına giriş, Pazarlama araştırması süreci, Problem tanımı, Araştırma teknikleri ve araştırma tasarımı, Veri türleri ve veri toplama araçları, Gözlem ve Deney, Veri toplama aracı geliştirme , Anket, Örnekleme Pazarlama araştırmalarında ölçme ve ölçekler, Geçerlilik, güvenilirlik, Pazarlama araştırması analiz türlerine giriş ve SPSS, Veri girişi ve tanımlayıcı analizler, Farklılıkları incelemeye yönelik parametrik ve parametrik olmayan analizler ilişkileri incelemeye yönelik analizler, Araştırma raporu yazma ve sunma, Araştırma raporu sunma	
PAZ 4232	DİJİTAL PAZARLAMA
Pazarlama anlayışındaki değişim ve e-iş, İnternetin pazarlamadaki yeri ve önemi, E-ticaret ve e-pazarlama kavramları, E-pazarlama çeşitleri ve internette pazarlar, E-pazarlama çevresi, dijital tüketici davranışı ve online müşteriler, E-Pazarlamada pazarlama araştırması ve elektronik bilgi sistemlerinin kullanımı, Elektronik pazarlamada hedef pazar stratejileri, Elektronik ortamda ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma stratejileri, Sosyal medya pazarlaması, İnternet reklamcılığı	
PAZ 4210	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ
Müşteri kavramı, Müşteriler ile iletişim, Müşterilerin sınıflandırılması, Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlanması, Online tüketici davranışları ile ilgili bilgilerin yorumlanması, Randevu düzenleme ve izleme, Müşteriyi ağırlama, Müşteri değeri yaratma, Müşteri memnuniyetinin ölçümü, Müşteri şikayetleri yönetimi, Müşteri şikayetleri yönetimi konusundaki yazılımlar	

PAZ 4212	PAZARLAMA MEVZUATI
Temel tüketici hakları ve mevzuat ile ilgili kavramlar, Tüketici korunması hakkında kanun maddelerinin incelenmesi, Tüketici korunması hakkında yönetmelikler, Etiket, tarife ve fiyat listeleri yönetmeliği, Ticari reklam ve ilanlara ilişkin ilkeler ve uygulama esaslarına dair yönetmelik, Garanti belgesi ve uygulama esaslarına dair yönetmelik, Sanayi mallarının satış sonrası hizmetleri hakkında yönetmelik, Rekabetin korunması hakkında kanun, Markaların korunması hakkında kanun hükmünde kararname	
PAZ 4214	PERAKENDE YÖNETİMİ
Perakendecilik ve ilgili temel kavramlar, Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak, Mağazasız perakendecilik, Perakendeciliği etkileyen çevre faktörleri, Perakendecilikte ürün yönetimi, Perakendecilikte satın alma süreci, Perakendecilikte operasyon yönetimi, Mağaza alanının tahsisi, mağaza güvenliği, Perakendecilikte fiyat stratejileri, Perakendecilikte fiyat politikaları, Perakendecilikte iletişim ve reklam, Perakendecilikte satış çabaları, mağaza atmosferi, halkla ilişkiler ve kişisel satış	
EDÖ 4002	ENDÜSTRİYE DAYALI ÖĞRETİM / STAJ (6 HAFTA)
PAZ 4234	PAZARLAMADA ETİK VE SOSYAL SORUMLULUK
Etik, ahlak ve sosyal sorumluluk kavramları, İşletme ve pazarlama etiği, Ürünle ilgili etiksel karar alanları, Ürünle ilgili etiksel karar alanları, Fiyatla ilgili etiksel karar alanları, Tedarik zincirinde etik, Yeşil pazarlama, Tutundurmada etik	
PAZ 4218	İHRACAT TEKNİKLERİ
İhracat tanımı, ihracatçı olma şartları, İhracatçı firma çeşitleri, İhracat çeşitleri ve izin veren kuruluşlar, İhracatta kullanılan belgeler, resmi belgeler, Ticari belgeler, taşıma ve sigorta belgeleri, İhracat teslim şekilleri ve tarafların sorumlulukları, Uluslararası teslim grupları ve şekilleri, İhracat ödeme şekilleri, İhracat bedelinin tahsili, İhracat işlemleri sürecini oluşturma	
GÇD 1000	GÖNÜLLÜLÜK ÇALIŞMALARI
Gönüllülük çalışmaları temel kavramları, tarihsel gelişim, model ve yaklaşımları, etik ahlaki, dini, geleneksel değerler ve ilkeler, gönüllülük çalışmaları projelerinin yürütülmesine ilişkin kurumlar arası çalışmaların yapılması (toplumsal çalışmalar fuarı), proje geliştirme, yazma, yönetme, organizasyon, bütçeleme temel kavramları, gönüllü takımların, takım koordinatörlerinin ve konuların belirlenmesi, sahada gönüllü çalışma hazırlıklarının değerlendirilmesi, sahada gönüllü çalışmalara katılım	
PAZ 4224	SÜRDÜRÜLEBİLİR PAZARLAMA
Sürdürülebilirlik kavramı, sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri, sürdürülebilirlik ve çevre, sürdürülebilir tüketim, sürdürülebilir pazarlama çevresi, sürdürülebilir pazarlama karması – ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma	
PAZ 4226	PAZARLAMADA ÖRNEK OLAYLAR
Pazarlama ilkeleri ve yönetimi alanında örnek olay çözümü ve konu tartışması, tüketici davranışı alanında örnek olay çözümü ve tartışma, reklam alanında örnek olay çözümü ve tartışma, dijital pazarlama alanında örnek olay çözümü ve tartışma, pazarlama araştırması alanında örnek olay çözümü ve tartışma, hizmet pazarlaması alanında örnek olay çözümü ve tartışma, küresel pazarlama alanında örnek olay çözümü ve tartışma, MiY alanında örnek olay çözümü ve tartışma, marka yönetimi alanında örnek olay çözümü ve tartışma.	