DERS PROGRAMI

I. SEMESTER

Code	Course Title	Course Type	ECTS
BİM106	Office Programs	Required Courses	4.0
İKT117	Introduction to Economics	Required Courses	3.0
İNG143	English I (ENG)	Required Courses	5.0
İŞL155	Introduction to Business	Required Courses	3.0
MAT827	General Mathematics	Required Courses	2.0
MUH114	Introduction to Accounting	Required Courses	3.0
PZL101	Marketing Principles I	Required Courses	4.0
TAR165	Atatürk's Principles and History of Turkish Revolution I	Required Courses	2.0
TÜR125	Turkish Language I	Required Courses	2.0
	Elective Courses		2.0
		Sum	**30**

II. SEMESTER

Code	Course Title	Course Type	ECTS
HUK117	Fundamentals of Law	Required Courses	2.0
İNG144	English II (ENG)	Required Courses	5.0
İST349	Statistics	Required Courses	2.0
PZL116	Marketing Principles II	Required Courses	4.0
PZL118	Direct Marketing	Required Courses	3.0
PZL120	Contemporary Marketing Approaches	Required Courses	2.0
PZL221	Customer Relationship Management	Required Courses	3.0
STJ106	Internship	Required Courses	5.0
TAR166	Atatürk's Principles and History of Turkish Revolution II	Required Courses	2.0
TÜR126	Turkish Language II	Required Courses	2.0
		Sum	**30**

III. SEMESTER

Code	Course Title	Course Type	ECTS
PZL204	Marketing Research	Required Courses	3.0
PZL216	Consumer Behavior	Required Courses	3.0
PZL247	Sales Management	Required Courses	3.0

III. SEMESTER			
Code	**Course Title**	**Course Type**	**ECTS**
PZL253	Digital Marketing	Required Courses	2.0
RHİ219	Advertising	Required Courses	3.0
TİC209	Vocational English I	Required Courses	3.0
	Elective Courses		4.0
	Area Elective Courses		9.0
		Sum	**30**

IV. SEMESTER			
Code	**Course Title**	**Course Type**	**ECTS**
İSN102	Public Relations	Required Courses	3.0
PZL228	Professional Study and Seminar	Required Courses	4.0
PZL244	Retailing Management	Required Courses	2.0
PZL260	Global Marketing	Required Courses	3.0
TİC210	Vocational English II	Required Courses	3.0
	Area Elective Courses		15.0
		Sum	**30**

Area Elective Courses			
Code	**Course Title**	**Laboratory + Practice**	**ECTS**
İSN254	Marketing Communication (TR)	3 + 0	3.0
PZL105	Services Marketing (TR)	2 + 0	3.0
PZL249	Purchasing (TR)	3 + 0	3.0
İŞL216	Multinational Companies (TR)	2 + 0	3.0
PZL224	Marketing Law (TR)	2 + 0	3.0
PZL240	Sales Techniques (TR)	2 + 2	4.0
PZL258	Supply Chain Management and Logistics (TR)	2 + 0	3.0

Elective Courses			
Code	**Course Title**	**Laboratory + Practice**	**ECTS**
KÜL195	Volunteer Work (TR)	1 + 2	4.0

DERS İÇERİKLERİ

BİM106 Ofis Programları AKTS: 4,0

Ofiste bilgisayar ve ofis yazılımlarının kullanım süreci, ofis yazılımlarının birlikte kullanılmasını; metinle çalışmayı, sayfalama yapmayı, belgeleri görsellerle zenginleştirmeyi, çizim ve grafiklerle zenginleştirmeyi, tablolar oluşturmayı ve kullanmayı, farklı formatlarda formlar hazırlamayı, yazılımları diğer yazılımlarla birlikte kullanarak etkileşimli sunumlar hazırlamayı, posta birleştirmeyi, alanlar ve makrolarla çalışmayı, farklı çıktılar elde etmeyi, dosyaları ve belgeleri depolamayı ve paylaşmayı ve bunları yapay zeka ile birlikte kullanmayı içerir.

BİM106 Office Programs ECTS: 4,0

The process of using computers and office software in the office involves using office software together; working with text, pagination, enriching documents with images, enriching documents with drawings and graphs, creating and using tables, preparing forms in different formats, preparing interactive presentations by using software in conjunction with other software, mail-merging, working with fields and macros, obtaining different outputs, storing and sharing files and documents, and using them together with Ai.

HUK117 Genel Hukuk Bilgisi AKTS: 2,0

Hukuk kavramı:Sosyal Düzen kuralları, Hukuk kurallarının konumu; Hukukun Dalları: Özel ve Kamu Hukuku; Türk Yargı Sistemi:Hukukun Kaynakları,Hukuk Sistemleri, Yasama, Yürütme, Yargı; Kişiler hukuku: Hak kavramı, Hak ehliyeti, Fiil ehliyeti; Aile Hukuku: Nişanlanma, Evlenme, Boşanma, Velayet; Eşya Hukuku: Ayni hak, Mülkiyet Hakkı, Sınırlı ayni haklar; Miras Hukuku: Muris, Varis, Ölüme bağlı tasarruflar, Vasiyetname türleri; Borçlar Hukuku : Borç, Edim, İcap, Kabul, Sözleşmeler ve uygulanması; İş Hukuku: İşçi, işveren, işyeri, iş akdi, çalışma süreleri, fesih, iş güvencesi; Anayasa hukuku: Normlar, Anayasal haklar; İdare hukuku: Kamu hizmeti, idari teşkilat yapısı.

HUK117 Fundamentals of Law ECTS: 2,0

Concept of law: Social Order rules, Position of legal rules; Branches of Law: Private and Public Law;Turkish Judicial System: Sources of Law, Legal Systems, Legislative, Executive, Judiciary; Personal law: Concept of right, Capacity to act, Capacity to act; Family Law: Engagement, Marriage, Divorce, Custody; Property Law:Right in rem,Right of Ownership, Limited real rights; Inheritance Law: Heir, Heir, Death-related dispositions, Types of Wills; Law of Obligations: Debt, Performance, Offer, Acceptance, Contracts and their implementation; Labor Law: Employee, employer, workplace, employment contract, working hours, termination, job security;Constitutional law:Norms...

İKT117 İktisada Giriş AKTS: 3,0

İktisadın Temel Kavramları: İhtiyaç, Mal ve hizmet, Fayda, Değer, Üretim, Üretim faktörleri, Tüketim, İş bölümü ve verimlilik; Her Ekonominin Ana Sorunları: Kıtlık, Ekonomi bilimi ve kıtlık sorununun çözümü; Ekonomilerdeki Temel Sorunlar; Talep ve Arz Kavramları: Talep, Arz ve piyasa dengesi; Arz ve Talep Esneklikleri; Tüketici ve Üretici Teorisi: Tüketici dengesi analizi; Üretici dengesi ve maliyet analizi; Kısa ve Uzun Dönem Üretim Modelleri: Kısa dönemde üretim ve maliyetler, Uzun dönemde üretim ve maliyetler; Ekonomideki Piyasa Türleri: Tam rekabet piyasası, Monopol piyasası, Monopol rekabet piyasası, Oligopol piyasası; Gelir Dağılımı Politikası.

İKT117 Introduction to Economics ECTS: 3,0

Basic Concepts of Economics: Needs, Goods and Services, Utility, Value, Production, Factors of Production, Consumption, Division of Labor and Productivity; Major Problems of Every Economy: Scarcity, Economics and the Solution to the Scarcity Problem; Fundamental Problems in Economies; Concepts of Supply and Demand: Demand, Supply and Market Equilibrium; Elasticities of Supply and Demand; Consumer and Producer Theory: Consumer equilibrium analysis; Producer equilibrium and cost analysis; Short and Long-Term Production Models: Production and costs in the short run, Production and costs in the long run; Types of Markets in Economics: Perfect competition market, Monopoly

İNG143 İngilizce I **AKTS: 5,0**

Okuduğunu Anlama, Listening Comprehension, Yapılarına Göre Cümle Türleri

İNG143 English I **ECTS: 5,0**

Reading Comprehension, Dinlediğini Anlama, Sentence Types By Structure

İNG144 İngilizce II **AKTS: 5,0**

Şimdiden Bahsetme, Gelecek Planlarından Bahsetme, Gelecek Hakkında Tahminde Bulunma, Soru Sorma ve Cevaplama,Tavsiye Verme, Gereklilikten Bahsetme, Karşılaştırma Yapma, Koşul Cümleleri Kurma, Deneyimlerden Bahsetme, Email yazma, Paragraf Yazma, Tahminler, Tavsiyeler, Deneyimler hakkında Okuma ve Dinleme. (A2- A2+ Levels)

İNG144 English II **ECTS: 5,0**

Talking About Now, Making Predictions, Future Plans & Intentions, Asking & Answering Questions, Giving Advice, Necessity, Comparatives & Superlatives, Conditionals, Talking about Experiences, Writing an informal email and a paragraph, Listening and Reading for Specific Purposes. (A2- A2+ Levels)

İSN102 Halkla İlişkiler **AKTS: 3,0**

Halkla ilişkilerin yeri ve önemi, Halkla ilişkiler kavramı ve tarihi, Halkla ilişkiler ile ilgili kavramlar, Halkla ilişkilerin uygulama alanları, Halkla ilişkiler süreci-araştırma ve planlama, Halkla ilişkiler süreci-uygulama ve değerlendirme, Halkla ilişkiler araçları, Sponsorluk, Kurumsal itibar, Turizm konulu tanıtım filmleri, Kriz iletişimi ve halkla ilişkiler, Halkla ilişkiler ve yaratıcılık, Halkla ilişkiler ve kurumsal sosyal sorumluluk, Turizm sektöründen örnek olay incelemesi

İSN102 Public Relations **ECTS: 3,0**

The importance and place of PR, The concept & history of PR, Concepts related to PR, Practice areas of PR, PR process-Research & Planning, PR process-Action & Evaluation, Tools of PR, Sponsorship, Corporate reputation, PR & Crisis communication, PR & Creativity, PR & Corporate social responsibility, Case studies from tourism sector

İSN254 Pazarlama İletişimi **AKTS: 3,0**

Pazarlama İletişimi Kavramı ve Kapsamı, Pazarlama İletişimindeki değişimler, Reklam Etkinlikleri ve YönetimiHalkla İlişkiler Türleri ve Araçları, Kişisel Satış ve Satış Gücü Yönetimi Satış Tutundurma Karması ve YönetimiÜrün ve Ambalajın İletişim Boyutu, Dağıtım ve Fiyatın İletişim Boyutu, Doğrudan Pazarlama, Sponsorluk ve Amaca Yönelik Pazarlama, Marka İletişimi ve Marka Yerleştirme, Ticari Fuarlar ve Sergiler, Pazarlama İletişimi Planlama Süreci, Pazarlama İletişiminin Sosyal Sorumluluk ve Etik Boyutu

İSN254 Marketing Communication **ECTS: 3,0**

Marketing Communications: Concept and Context, Developments in Marketing Communications and IMCAdvertising Activities and Management, Types and Tools of Public Relations, Personal Selling and Sales Force Management, Sales Promotion Mix and Management, Communication Dimensions of Product, Communication Dimensions of Distribution and Price, Direct Marketing, Sponsorship and Cause-Related Marketing, Brand Communication and Brand Placement, Trade Shows and Exhibitions, Marketing Communication Planning ProcessEthics in Marketing Communication

İST349 İstatistik AKTS: 2,0

Verilerin düzenlenmesi; İstatistik Serileri: Zaman ve Mekan Serileri, Dağılma Serileri: Basit Seriler, Frekans Serileri, Sınıflandırılmış Seriler; Merkezi Eğilim ve Değişkenlik Ölçümleri; Olasılık Kuramı: Sayma Kuralı, Bileşen Olasılık, Koşullu Olasılık, Ayrık Olaylar, Bağımsız Olaylar, Tamamlayıcı Olaylar; Rassal Değişkenler; İndeksler: Zaman ve Mekan İndeksleri, Değişken Esaslı İndeksler; Korelasyon; Regresyon.

İST349 Statistics ECTS: 2,0

Organizing data; Statistical Series: Time and Space Series, Dispersion Series: Simple Series, Frequency Series, Classified Series; Measures of Central Tendency and Variability; Probability Theory: Counting Rule, Component Probability, Conditional Probability, Discrete Events, Independent Events, Complementary Events; Random Variables; Indexes: Time and Space Indexes, Variable Based Indexes; Correlation; Regression.

İŞL155 Genel İşletme AKTS: 3,0

İşletmecilik Tarihine Genel Bir Bakış: İşletmenin yönetim tarihine bakış, İşletme kavramının gelişimine tarihsel bakış; İşletmeciliğin anlam ve temelleri: İnsan istek ve ihtiyaçları, Üretim ve üretim öğeleri, Mal ve hizmet tanımı, İşletme tanımı, Talep ve talep oluşumunun şartları; İşletmelerin Hukuksal Yapıları: Kamu işletmeleri, Özel sermayeli işletmeler, Yabancı sermayeli işletmeler; İşletmelerde Büyüklük ve Kapasite: Küçük, orta ve büyük işletmeler, İşletmeler arası yapılan anlaşmalar; İşletmelerde Ekiplerin Yönetimi: Ekiplerin tanımı, Ekipleri Yönetimi; Stres Yönetimi: Stresin tanımı, stresi yönetme teknikleri; Örgütsel İletişim: İletişimin tanımı, önemi.

İŞL155 Introduction to Business ECTS: 3,0

An Overview of Business History: Overview of the management history of the business, Historical perspective on the development of the concept of business; Meaning and foundations of business: Human wants and needs, Production elements, Definition of goods and services, Definition of business, Demand and conditions of demand formation; Legal Structures of Businesses: Public enterprises, Enterprises with private capital, Enterprises with foreign capital; Size and Capacity in Enterprises: Small, medium and large enterprises, Agreements between enterprises; Team Management in Business: Definition of Teams, Team Management; Stress Management: Definition of stres.

İŞL216 Çokuluslu İşletmeler AKTS: 3,0

Çokuluslu İşletme: Tanımı, Çokuluslu işletme olabilme koşulları; Çokuluslu işletmelerin yabancı ülkelere giriş yolları; Çokuluslu İşletmelerde Örgütlenme: Çokuluslu işletmelerin örgüt yapıları türleri; Çokuluslu İşletmelerde Pazarlama; Çokuluslu İşletmelerde Yönetim, Çokuluslu İşletmelerde İnsan Kaynakları Yönetimi.

İŞL216 Multinational Companies ECTS: 3,0

Multinational Business: Definition, Conditions for Being a Multinational Business; Entry routes of multinational businesses to foreign countries; Organization in Multinational Businesses: Types of Organizational Structure of Multinational Businesses; Marketing in Multinational Businesses; Management in Multinational Enterprises, Human Resources Management in Multinational Enterprises.

KÜL195 Gönüllülük Çalışmaları AKTS: 4,0

Gönüllülük Alanları (Afet ve Acil Durum, Çevre, Eğitim ve Kültür, Spor, Sağlık ve Sosyal Hizmetler vd.); Gönüllü Çalışmalarla İlgili Proje Geliştirme ve Sahada Gönüllü Çalışmalara Katılım; Gönüllü Çalışmalarda Etik, Ahlaki, Dini, Geleneksel Değerler ve İlkeler; Kamu Kurumları, Yerel Yönetimler ve Sivil Toplum Kuruluşlarında (STK) Gönüllü Çalışmalara Katılım; Toplumda Risk Grupları ve Gönüllülük; Göçmenler ve Gönüllülük.

KÜL195 Volunteer Work ECTS: 4,0

Concepts of Management and Organization; Concept of Volunteering and Volunteer Management; Basic Volunteering Areas (Disaster and Emergency, Environment, Education and Culture, Sports, Health and Social Services, etc); Project Development and Participation in Volunteer Field Work; Ethical, Moral, Religious, and Traditional Values and Principles in Volunteer Work; Participation in Volunteer Work in Public Institutions, Local Governments and NGOs; Risk Groups and Volunteering in Society; Migrants and Volunteering.

MAT827 Genel Matematik AKTS: 2,0

Sayı Kümeleri: Sayma sayıları kümesi, Doğal sayılar kümesi, Tamsayılar kümesi, Rasyonel sayılar kümesi, Reel (Gerçel) sayılar kümesi; Tamsayılarda ve Rasyonel Sayılarda İşlemler; Ondalık Kesirler; Kolay Hesaplama Teknikleri; Yüzde Hesapları; Oran ve Orantı Hesapları: Doğru orantı, Ters orantı, Bileşik orantı, Oranlı bölme ve şirket hesapları; Alış, Maliyet, Satış ve Kâr; Denklemler: Birinci ve İkinci dereceden denklemler; Logaritma; Üstel sayılar; Faiz Hesapları: Basit faizi Bileşik faiz; Anüite: Normal ve Peşin Anüite; Karışım, Bileşim ve Alışım Hesapları; Düzlemsel Şekillerde Çevre-Alan-Hacim.

MAT827 General Mathematics ECTS: 2,0

Sets of Numbers: Set of counting numbers, Set of natural numbers, Set of integers, Set of rational numbers, Set of real numbers; Operations on Integers and Rational Numbers; Decimal Fractions; Easy Calculation Techniques; Percentage Calculations; Ratio and Proportion Calculations: Direct proportion, Inverse proportion, Compound proportion, Proportional division and company calculations; Buying, Cost, Sales and Profit; Equations: First and Second Degree Equations; Logarithm; Exponential numbers; Interest Calculations: Simple interest Compound interest; Annuity: Normal and Advance Annuity; Mixture, Composition and Calculations; Perimeter-Area-Volume in Planar Shapes

---

MUH114 Genel Muhasebe AKTS: 3,0

İşletme ve muhasebe ile ilgili kavramlar, Bilanço eşitliği ve hesap kavramı, Muhasebede kullanılan belgeler ve defterler, Stok hesapları; Aralıklı Envanter Yöntemi, Devamlı Envanter Yöntemi, Hazır Değerler, Alacaklar, Duran Varlıklar, Borçlar, Özsermaye, Dönem sonu işlemleri, Gelir tablosu hesapları, Bilanço ve gelir tablosu hazırlama. Örnek ve uygulamalar.

MUH114 Introduction to Accounting ECTS: 3,0

Concepts related to the business and accounting, The concept of balance sheet equality and accounts, Documents and ledges used in accounting, Stock accounts; the periodic inventory system and the perpetual inventory system, Cash and cash equivilants, Receivables, Duran Varlıklar, Fixed asset, Liabilities, Equity, End of term transactions, Income statement accounts, Preparing balance sheet and income statement.

PZL101 Pazarlama İlkeleri I AKTS: 4,0

Pazarlamanın Tanımı; Kapsamı; Gelişimi; Modern Pazarlama Yönetimi, Pazarlama Yönetimi ve Çevre İlişkisi;Stratejik Pazarlama ve Pazarlamanın Rolü: İşletme misyonu, İşletme amaçları, Portföy oluşturulması; Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması; Pazar Kavramı; Tüketici Pazarı ve Tüketici Davranışı; Endüstriyel (Örgütsel) Pazar ve Endüstriyel Alıcı Davranışları; Pazar Bölümleme; Pazar Bölümlemenin Temelleri: Psikolojik Demografik, Coğrafik, Davranışsal bölümleme; Hedef Pazar Seçimi; Pazar Hedefleme; Pazar Konumlandırma.

PZL101 Marketing Principles I ECTS: 4,0

Definition of Marketing; Scope; Its development; Modern Marketing Management, Marketing Management and Environmental Relations; Strategic Marketing and Role of Marketing: Business mission, Business objectives, Creating a portfolio; Marketing Information System and Marketing Research; Market Concept; Consumer Market and Consumer Behavior; Industrial (Organizational) Market and Industrial Buyer Behavior; Market Segmentation; Basics of Market Segmentation: Psychological Demographic, Geographic, Behavioral Segmentation; Target Market Selection; Market Targeting; Market Positioning.

PZL116 Pazarlama İlkeleri II AKTS: 4,0

Ürün Kavramı; Ürün Çeşitleri ve Özellikleri; Ürün Karması Kararları; Ürün Yaşam Eğrisi; Fiyat, Fiyat politikaları, Fiyatlama yöntemleri, Dağıtım kararları; Aracılar; Dağıtım Kanalı Tasarımı; Fiziksel Dağıtım; Tutundurma Kavram ve Önemi; Tutundurma Kararları; Tutundurma Karmasını Oluşturma Süreci; Reklam; Halkla İlişkiler; Kişisel Satış; Satış Tutundurma; Hizmet Pazarlama; Doğrudan Pazarlama; İnternet'te Pazarlama; Pazarlama Yönetimi; Uluslararası Pazarlama.

PZL116 Marketing Principles II ECTS: 4,0

Concept of Product; Features and Kinds of Product; Decisions of Marketing Mix; Product Life Cycle; Price, Price Politics, Methods of price, Decisions of distribution; Marketing Mediators; Design of Distribution Channel; Physical distribution ; Promotion; Concept of Promotion and Significance; Decisions of Promotion; Creating Process of Promotion Mix; Advertising; Public Relationship; Personal Selling; Sales Promotion; Service Marketing; Direct Marketing; Internet Marketing; Marketing Management; International Marketing.

PZL118 Doğrudan Pazarlama AKTS: 3,0

Doğrudan Pazarlama Kavramı; Gelişim Süreci, Doğrudan pazarlamanın özellikleri, Doğrudan pazarlamanın avantajları ve dezavantajları, Doğrudan pazarlama ile ilişkilendirilebilecek kavramlar; Kitlesel Bireyselleştirme, Niş pazarlama, Ürün zaiyatı, Geleneksel doğrudan pazarlama araçları; Posta ile Satış, Katalogla satış, Telefonla satış, Doğrudan pazarlama Tv Reklamları, İnternet aracılığıyla satış, İnternet aracılığı ile satış ve pazarlama karması; İnternette Ürün Sunumu ve Marka Geliştirme, Fiyat, Dağıtım, Tutundurma Aracı Olarak İnternet, E-Ticaret Açısından Tüketici Davranışı, İnternet ve pazar araştırmaları, Diğer doğrudan pazarlama teknikleri.

PZL118 Direct Marketing ECTS: 3,0

The Concept of Direct Marketing; Development Process, Features of direct marketing, advantages and disadvantages of direct marketing, Concepts related to direct marketing; Mass Individualization, Niche marketing, Product waste, Traditional direct marketing tools; Mail Sales, Catalog sales, Telephone sales, Direct marketing TV ads, Internet sales, Internet sales and marketing mix; Product Presentation and Brand Development on the Internet, Price, Distribution, Internet as a Promotion Tool, Consumer Behavior in terms of E-Commerce, Internet and market research, Developments and future in other direct marketing techniques.

PZL120 Çağdaş Pazarlama Yaklaşımları AKTS: 2,0

Tarihsel Süreç İçerisinde Pazarlama Yaklaşımlarında Gelişmeler (Klasik-Modern ve Post-Modern Yaklaşımlar), Günümüzdeki yeni pazarlama trendleri, Müşteri deneyimi yönetiminde yaratıcılık ve inovasyon, Gıda ürünleri pazarlamasında hijyen ve sanitasyon, Gedik (Niş) pazarlama, Sürdürülebilir/Yeşil pazarlama, Değer temelli pazarlama, Olay pazarlama, İzinli pazarlama, İçsel pazarlama, İlişkisel pazarlama, Veri tabanlı pazarlama, Deneyimsel pazarlama, Nöro pazarlama, Radikal pazarlama, Virütik (Yayılmacı) pazarlama, Destinasyon pazarlama, Ağızdan ağıza pazarlama.

PZL120 Contemporary Marketing Approaches ECTS: 2,0

Developments in Marketing Approaches in The Historical Process (Classical-Modern and Post-Modern Approaches), New marketing trends in today, Creativity and innovation in customer experience management, Hygiene and sanitation in food marketing, Niche marketing, Sustainable/Green marketing, Value based marketing, Event marketing, Permission marketing, Internal marketing, Relationship marketing, Database marketing, Experiential marketing, Neuro marketing, Radical marketing, Viral marketing, Destination marketing, Word of mouth marketing.

PZL204 Pazarlama Araştırması AKTS: 3,0

Pazarlama Araştırması Kavramı; Tanımı; Önemi ve Uygulama Alanları; Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi veSınırları; Organizasyon İçindeki Yeri; Araştırma Sürecinin Kaynaklarının Belirlenmesi; Örnekleme; Aşama Hataları veYöntemleri; Veri Toplamada Kullanılacak Yöntemin Seçimi: Anket, Gözlem, Deney, Projeksiyon, Ölçeklemeyöntemi; Verilerin Toplanması; Verilerin Dökümü ve Analizi; Araştırma Raporunun Hazırlanması; PazarlamaAraştırma Türleri

PZL204 Marketing Research ECTS: 3,0

Marketing Research Concept; Definition; Importance and Scope of application; Its Relationship with Other Sciences and Borders; Place in Organization; Research Process Identification; Identifying the Problem; DataDetermination of Resources; Sampling; Stage Errors and Methods; The Method to be Used in Data CollectionSelection: Survey, Observation, Experiment, Projection, Scaling method; Collection of Data; Breakdown of Data andAnalysis; Preparation of Research Report; Marketing Types of Research

---

PZL228 Mesleki Çalışma ve Seminer AKTS: 4,0

Pazarlama Teorilerinin Uygulanmasına İlişkin Çalışmalar; Özel Konulara İlişkin Uygulamalı Çalışmalar; Özel Sektörde Pazarlama İşlevinin İncelenmesi; Grup Çalışmaları; Özel Pazarlama Konularına İlişkin Ortak Grup Çalışmaları ve Görüşmeler; Medyada Yer Alan Çeşitli Pazarlama Uygulamalarının İçeriksel Analizlerinin Değerlendirilmesi; Farklı Pazarlama Konularına İlişkin Örnek Olaylar ve Çözümlemeleri.

PZL228 Professional Study and Seminar ECTS: 4,0

Studies Related to the Application of Marketing Theories; Applied Studies on Special Topics; In Private SectorInvestigation of Marketing Function; Group Studies; Joint Group Studies and Discussions on Special Marketing Issues; Evaluation of Contextual Analysis of Various Marketing Practices in Media; Case Studies on Different Marketing Topics and Their Analysis.

PZL240 Satış Teknikleri AKTS: 4,0

Kişisel Satış Kavramı; Kişisel Satışın Gelişimi; Kişisel Satışın Özellikleri; Satış Çabalarına Göre Kişisel Satış; Kişisel Satışın Üstünlükleri ve Sakıncaları; Satış Süreci: Potansiyel alıcıların belirlenmesi, Yaklaşımı belirleme, Satışkonuşması ve beden dili, Müşteri itirazları, Satış sürecinin tamamlanması; Satış Sonrası Müşteri İlişkileri: Satış sonrası müşteri takibi, Ek hizmetler, Bakım-onarım hizmetleri.

PZL240 Sales Techniques ECTS: 4,0

Personal Sales Concept; Development of Personal Selling; Features of Personal Sales; Personal Selling by Sales Efforts; Advantages and Disadvantages of Personal Selling; Selling process: Identifying potential buyers, Determining the approach, Selling speech and body language, Customer objections, Sales process completion; After Sales Customer Relations: After Sales customer tracking, additional services, maintenance-repair services.

PZL247 Satış Yönetimi AKTS: 3,0

Satış Gücü Kavramı; Satış Gücü Yönetimi; Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması; Satış GücününÖrgütlenmesi; Talep Ölçümü ve Satış Takvimi; Satış Bütçeleri; Satış Kotaları ve Düzenlenmesi;Satış Bölgelerinin Oluşturulması; Satış Gücü Temsilcilerinin Seçimi ve Eğitimi; Satışçıların Ücretlendirilmesi; Satışçıların Güdülenmesi; Talep Ölçümü ve Tahmini; Satış Potansiyeli; Firma Potansiyeli; Satış Tahmini; Kullanılan Yöntemler; Bölge Temeline Göre Satış; Ürün Temeline Göre Satış; Stratejik Satış Planlaması; Satış Süreci: Hazırlama, Satış konuşması ve safhaları, İtirazları karşılama, Satışı gerçekleştirme, Takip ve kontrol; Satış Yönetiminin Ahlaki ve Yasal Boyutları

PZL247 Sales Management ECTS: 3,0

Concept of Sales Force; Sales Force Management; Sales Management and Planning Activities; Sales ForceOrganizing; Demand Measurement and Sales Calendar; Sales Budgets; Sales Quotas and Regulation, Creation of Sales Territories; Selection and Training of Sales Force Representatives; Remuneration of Salesmen; Motivation of Salesmen; Demand Measurement and Forecasting; Sales Potential; Company Potential; Sales Forecast; Methods Used; Sales Based on Region; Sales by Product Basis; Strategic Sales Planning; Sales Process: Preparation, Sales speech and its stages, Meeting objections, Realizing the sale, Follow-up and control; Ethical and Legal Dimensions of Sales Managemen

---

PZL249 Satın Alma AKTS: 3,0

Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Temel Kavramlar; Satın Alma Organizasyon Yapısı ve Bölümler Arası İlişkiler; Stratejik Satın Alma Yönetimi Planlanması ve Portföy Analizi; Kalite ve Spesifikasyonlar; Malzeme Yönetimi; Pazarlık Yönetimi; Şartname ve Sözleşmeler; Tedarikçi ve Satın Alma Performans Değerlemeleri; E-Satın Alma; İş Ahlakı; Satın Alma Bölüm Denetimi; Sektörel, Kamu ve Özel Satın Alma Uygulamaları; Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar.

PZL249 Purchasing ECTS: 3,0

Basic Concepts in Purchasing and Supply Chain Management; Purchasing Organizational Structure and Relations Between Departments; Strategic Procurement Management Planning and Portfolio Analysis; Quality and Specifications; Material Management; Bargain Management; Specifications and Contracts; Supplier and Purchasing Performance Evaluations; E-Purchasing; Work ethic; Purchasing Department Control; Sectoral, Public and Private Procurement Practices; New Approaches in Purchasing and Supply Chain Management.

PZL253 Dijital Pazarlama AKTS: 2,0

Dijitalleşme ve Dijital İşletme; Dijital Pazarlama Kavramının Tanımı ve Gelişimi; Dijital Pazarlama Karması, Dijital Pazarlama Adımları; Elde Et, Kazan, Ölçüm ve Optimizasyon, Sürdür ve Büyüt, Dijital Pazarlama Araçları; Sosyal Medya Pazarlaması; Sosyal Medya Kanalları, Entegre İnteraktif Pazarlama; Görüntü Reklamcılığı; E-Posta Pazarlaması; Arama Motoru Pazarlaması; Arama Motoru Optimizasyonu ve Arama Motoru Reklamcılığı, Mobil Pazarlama; Veri Ambarı ve Veri Madenciliği; İçerik Pazarlaması; Diğer Dijital Pazarlama Araçları; Dijital Markalaşma; Dijital Marka Tanımı ve Dijital Marka Oluşturma Süreci, Dijital Pazarlama Kampanyalarına İlişkin Örnek Olaylar.

PZL253 Digital Marketing ECTS: 2,0

Digital Transformation and Digital Business; Definition of Digital Marketing Concept and Its Progress; Digital Marketing Mix; Digital Marketing Steps; Acquire, Convert, Measure & Optimize, Retain & Grow, Digital Marketing Tools, Social Media Marketing; Social Media Channels, Integrated Interactive Marketing; Display Advertising; E-Mail Marketing, Search Engine Marketing; Search Engine Optimization and Search Engine Advertising, Mobile Marketing; Data Warehouse and Data Mining; Content Marketing; Other Digital Marketing Tools; Digital Branding; Definition of Digital Brand and The Process Of Building Digital Brand, Case Studies on Digital Marketing Campaigns.

PZL258 Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik AKTS: 3,0

Lojistik Kavramı, Tedarik zinciri kavramı, Tedarik zinciri yönetiminin kapsamı, Tedarik zinciri yapısı, Tedarik zinciri modelleri, Tedarik zinciri karar aşamaları, Tedarik zinciri yönetiminin işletmelerdeki rolü, Küreselleşmenin tedarik zincirine etkileri, Tedarik zinciri yönetiminde bilgi teknolojileri, Örnek olay, Bütünleşik tedarik zinciri yönetimi, Tedarik zinciri yönetimi ve pazarlama, Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi, Lojistik faaliyetler ve bilgi sistemleri.

PZL258 Supply Chain Management and Logistics ECTS: 3,0

Concept of Logistics, Concept of supply chain, Scope of supply chain management, Supply chain structure, Supply chain models, Supply chain decision stages, Role of supply chain management in business, Effects of globalization on supply chain, Information technologies in supply chain management, Case study, Integrated supply chain management, Supply chain management and marketing, Logistics and supply chain management, Logistics activities and information systems.

PZL260 Küresel Pazarlama AKTS: 3,0

Küresel Pazarlama: Temel kavramlar ve kapsamı, Küresel pazarlamayı etkileyen ekonomik ve demografik koşullar, Kültürel, politik ve teknolojik çevrenin küresel pazarlamaya etkileri, Uluslararası pazarlara giriş stratejileri, Küresel pazarlar için ürün ve hizmet stratejileri, Küresel pazarlarda fiyatlama stratejileri, Küresel pazarlarda dağıtım stratejileri, Küresel iletişim stratejileri.

PZL260 Global Marketing ECTS: 3,0

Global Marketing: Basic concepts and its scope, Economic and demographic conditions affecting global marketing, Economic and demographic conditions affecting global marketing, Effects of cultural, political and technological environment on global marketing, Strategies for entry to international markets, Product and service strategies for global markets, Pricing strategies in global markets, Distribution strategies in global markets, Global communication strategies.

RHİ219 Reklamcılık AKTS: 3,0

Reklam Nedir?; Reklam Süreci, Reklam tarihi; Reklamcılığın Gelişimi, Reklam stratejileri, Reklam türleri; Ürün Reklamı, Hizmet reklamı, İmaj reklamı, Sosyal reklam, Sosyal amaca yönelik pazarlama reklamı, Gerilla reklam, Karşılaştırmalı reklam, Global reklam, Glokal reklam, Yerel reklam, Basın reklamları, Açıkhava reklamları, Ağızdan ağıza reklam, Dijital reklamcılık, Çevrimiçi davranışsal reklamcılık, Native reklam, Gerçek zamanlı reklamcılık, Reklam çekicilikleri, Reklamcılık kuramları; Reklamın Sosyal, Yasal, Ekonomik Yönleri.

RHİ219 Advertising ECTS: 3,0

What is Advertising?; Advertising Process, Advertising history; Development of Advertising, Advertising Strategies, Types of advertising; Product Advertising, Service advertising, Image advertising, Social advertising, Social cause marketing advertising, Guerrilla advertising, Comparative advertising, Global advertising, Glocal ddvertising, Native advertising, Press advertising, Outdoor advertising, Word of mouth, Digital advertising, Online behavioral advertising, Native advertising, Real time advertising, Advertising attraction, Advertising theories; Social, Legal, Economic Aspects of Advertising.

STJ106 Staj AKTS: 5,0

Staj Yapılacak Kurum ile Yüksekokul Arasında Bürokratik İşlemler; İşyeri Oryantasyonu; Alanı ile İlgili Temel Düzeydeki Bir Çalışmanın Yürütülmesi; Alanı ile İlgili Uygulamalarda Karşılaşılan ve Öngörülemeyen Karmaşık Sorunları Çözmek için Ekip Üyesi Olarak Sorumluluk Alınması; Alanında Edinilen Temel Düzeydeki Bilgi ve Becerilerin Değerlendirilmesi; Alınan Derslerin Uygulamalarla İlişkisinin Kurulması ve Uygulamalarda Karşılaşılan Sorunlar; Alanının Gerektirdiği Bilgisayar Yazılımı ile Birlikte Bilişim ve İletişim Teknolojilerinin Kullanılması; Yabancı Dil Kullanarak Alanındaki Bilgileri İzleyebilmesi ve Meslektaşları ile İletişim Kurabilmesi.

STJ106 Internship ECTS: 5,0

Completion of the Bureaucratic Affairs Between the Vocational School and Internship Institution; Workplace Orientation; Carrying Out a Basic Work in His/Her Major Independently; Taking Responsibility as a Member of a Team to Solve Unexpected and Complex Problems Faced in Work Placement; Ability to Carry Out the Activities Which Improves the Skills of the Staff in His/Her Responsibility Along with a Project; Evaluating the Basic Information and Skill He/She Acquired in His/Her Major Through a Critical Perspective; Using Information and Communication Technologies Together with the Computer Software Required by the Major Field; Ability to Communicate with Colleagues.

TAR165 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I AKTS: 2,0

Osmanlı Toplum ve Devlet Düzeninin Geri Kalması ve Yapılan Reform Hareketleri; Osmanlı Devleti'nin Birinci Dünya Savaşı'na Girmesi; Osmanlı Devleti'nin Parçalanması ve Milli Mücadele'nin Başlaması; Mustafa Kemal Paşa'nın Anadolu'da Milli Mücadele'yi Örgütlemesi; Birinci Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin Açılması Açılması ve Yapısı; 1920-1922 Yılları Arası Askeri ve Siyasal Gelişmeler; Lozan Barış antlaşması ve Yeni Dönem

TAR165 Atatürk's Principles and History of Turkish Revolution I ECTS: 2,0

The decline of Ottoman society and state regulation and the reform movements; Introduction of the Ottoman Empire into the First World War; The fragmentation of the Ottoman Empire and the beginning of the National Struggle; Mustafa Kemal Pasha organizing the National Struggle in Anatolia, Opening and Construction of the First Turkish Grand National Assembly; Military and Political Developments between 1920 and 1922; Lausanne Peace Treaty and New Period

---

TAR166 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II AKTS: 2,0

Cumhuriyetin İlk Yıllarında Genel Görünüm: Tarım, Ulaşım ve Ekonomik Yapı; İdari Reformlar; Siyasi Devrimler: Saltanatın Kaldırılması, Halifeliğin Kaldırılması, 1923-1938 Yılları Arasında Yapılan Sosyal ve Ekonomik Devrimlerin Yapısı;Siyasi Muhalefet; Halkevleri; Atatürk İlkeleri; Kültür Çalışmaları; Atatürk Dönemi Türk Dış Politikası; 1938-2002 Yılları Arasında Ekonomik Gelişmeler; 1938-2002 Yılları Arasında Türk Dış Politikası; Atatürk'ten Sonra Türkiye'nin Genel Görünümü; 1938-2002 Yılları Arasında Sosyal, Kültürel ve Sanatsal Değişmeler

TAR166 Atatürk's Principles and History of Turkish Revolution II ECTS: 2,0

General View in the Early Years of the Republic:Agriculture, Transportation and Economic Structure; Administrative Reforms;Political Revolutions:Abolition of the Sultanate; The Structure of Social and Economic Revolutions Between 1923-1938;Political Opposition;People's Houses;Ataturk's Principles;Culture Studies;Foreign Policy of Atatürk Period;Economic Developments Between 1938-2002;Turkish Foreign Policy Between 1938-2002;General View of Turkey After Atatürk;Social, Cultural and Artistic Changes between 1938-2002

TÜR125 Türk Dili I AKTS: 2,0

Dil: Bilimsel bakımdan dilin özellikleri, Dil-düşünce ve duygu bağlantısı, Dillerin doğuşu ile ilgili kuramlar, Dil türleri, Türkçenin Dünya dilleri arasındaki yeri; Dil-Kültür İlişkisi; Türk Dilinin Gelişimi ve Tarihsel Dönemleri; Türkçenin Yazımında Kullanılan Alfabeler; Türk Dili Çalışmaları; Yazı Devrimi; Ses Bilgisi: Ses olayları; Biçim Bilgisi ve Söz Dizimi; Türkçenin Anlatım Gücü; Türkçenin Türetme Gücü; Türk Dilinin Zenginlik Alanları: Dünya dillerinin Türk diline etkisi, Türk dilinin Dünya dillerine etkisi, Türk dilinin yayılma alanları; Türk Dilinin Karşı Karşıya Bulunduğu Sorunlar; Sözcük ve Terim Türetme; Sözlü ve Yazılı Anlatım Bozuklukları

TÜR125 Turkish Language I ECTS: 2,0

Language: Particularities of Language in the Scientific approach; Language-thinking and sentiment connection; Theories relating the naissance of the languages; Types of languages; Place of Turkish language among world languages; Relations between language and culture: Evolution of Turkish Language and its historical periods; Alphabets used for writing of Turkish language; Turkish language studies; Revolution of Writing.

TÜR126 Türk Dili II AKTS: 2,0

Kompozisyon Bilgileri: Yazılı kompozisyonun oluşturulması, paragraf ve paragrafta anlatım biçimleri; Noktalama işaretleri; Yazım Kuralları; Yazılı Anlatım Türleri ve Uygulamaları I: Düşünce yazıları; Yazılı anlatım türleri ve uygulamaları II: Sanatsal yazılar; Bilimsel Yazılar ve Yazışma Türleri: Bilimsel yazılar, Yazışma türleri; Okuma ve Dinleme: Okuma, Okuduğunu anlama stratejileri, Eleştirel okuma; Dinleme; Okuma Dinleme İlişkisi; Sözlü Anlatım: Doğru, güzel ve etkili konuşmanın temel ilkeleri; Beden Dili ve Sözlü Anlatımdaki Yeri; Konuşma Türleri; Başarılı Sunum İlkeleri ve Teknikleri; Sözlü Anlatımda Bazı Söyleyiş Özellikleri.

TÜR126 Turkish Language II ECTS: 2,0

Composition: Rules of writing a composition, paragraphs and wording in paragraphs; Punctuation; Rules of Writing; Types of written expression and practices I: Think pieces; Types of written expression and practices II: Art Writings; Scientific Writings and Types of Writings; Reading and Listening: Reading, Strategies on understanding of the reading; Critical Reading; Relation Between reading and listening.