DERS PROGRAMI

I.Yarıyıl

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	AKTS
LEE510	Bilim Etiği ve Araştırma Teknikleri	Zorunlu Dersler	7.5
PZL503	Tüketici Davranışları Analizi	Zorunlu Dersler	6.0
PZL519	Pazarlama Yönetimi ve Stratejileri	Zorunlu Dersler	6.0
	Seçmeli Dersler		12.0
		Toplam	**31.5**

II.Yarıyıl

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	AKTS
PZL534	Pazarlama Araştırması	Zorunlu Dersler	6.0
PZL548	Pazarlama Bilimine Temel Yaklaşımlar	Zorunlu Dersler	6.0
SMR500	Seminer	Zorunlu Dersler	7.5
	Seçmeli Dersler		12.0
		Toplam	**31.5**

III.Yarıyıl

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	AKTS
TEZ700	Tez	Zorunlu Dersler	30.0
		Toplam	**30**

IV.Yarıyıl

Ders Kodu	Ders Adı	Ders Türü	AKTS
TEZ700	Tez	Zorunlu Dersler	30.0
		Toplam	**30**

Seçmeli Dersler

Ders Kodu	Ders Adı	Teori + Uygulama	AKTS
PZL508	Satış Yönetimi (TR)	3 + 0	6.0
PZL511	Ürün Marka Yönetimi (TR)	3 + 0	6.0
PZL550	Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya (TR)	3 + 0	6.0
PZL553	Makro Pazarlama (TR)	3 + 0	6.0
İŞL704	Stratejik Küresel Pazarlama (TR)	3 + 0	6.0
PZL507	Pazarlama İletişimi (TR)	3 + 0	6.0
PZL518	İşletme Lojistiği (TR)	3 + 0	6.0

Seçmeli Dersler

Ders Kodu	Ders Adı	Teori + Uygulama	AKTS
PZL527	Hizmet İşletmelerinde Pazarlama Stratejileri ve Araş. (TR)	3 + 0	6.0
PZL552	Yeni Ürün Geliştirme Süreci ve Tasarım (TR)	3 + 0	6.0
PZL555	Sürdürülebilirlik ve Pazarlama (TR)	3 + 0	6.0

Enstitü Uzmanlık Alan Dersi

Ders Kodu	Ders Adı	Teori + Uygulama	AKTS
UZM700	Uzmanlık Alan Dersi (TR)	5 + 0	4.5

DERS İÇERİKLERİ

LEE510 Bilim Etiği ve Araştırma Teknikleri AKTS: 7,5

Bilim ve Bilimsel Araştırma: Bilim, Bilimsel bilgi, Bilimsel yöntem, Bilimsel araştırmalarda paradigmalar; Bilimsel Araştırma Süreci; Nicel Araştırma Yaklaşımı: Nicel araştırma süreci; Nicel Araştırma Teknikleri, Örnekleme teknikleri, Ölçüm düzeyleri, Nicel analiz teknikleri; Nitel Araştırma Yaklaşımı: Nitel araştırma süreci, Nitel araştırma desenleri, Nitel araştırma teknikleri, Nitel araştırmalarda analiz; Geçerlik ve Güvenirlik; Bilimsel Araştırmalarda Raporlama; Bilimsel Araştırma Etiği.

LEE510 Ethics of Science and Research Techniques ECTS: 7,5

Science and Scientific Research: Science, Scientific knowledge, Scientific method, Paradigms in scientific research; The Scientific Research Process; Quantitative Research Approach: The quantitative research process; Quantitative research techniques, Sampling techniques, Levels of measurement, Quantitative analysis techniques; Qualitative Research Approach: The qualitative research process, Qualitative research designs, Qualitative research techniques, Analysis in qualitative research; Validity and Reliability; Reporting in Scientific Research; Research Ethics.

PZL508 Satış Yönetimi AKTS: 6,0

Satış Gücü Kavramı; Satış Gücü Yönetimi; Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması; Satış Gücünün Örgütlenmesi; 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 Boyutla

PZL508 Sales Management ECTS: 6,0

Concept of Sales Force; Sales Force Management; Sales Management Planning and Activities; Sales ForceOrganizing; Demand Measurement and Sales Calendar; Sales Budgets; Regulation of Sales Quotas and Sales Quotas; Creating Sales Territories; Sales Force Representatives Selection and Education; Charging of Salesmen; Motivation of Salesmen; Demand Measurement and Forecasting; Sales Potential; Company Potential; Sales Forecast; Used Methods; Sales Based on Region; By Product Basis Sales; Strategic Sales Planning; Sales Process: Preparation, Sales speech and its stages, Meeting objections, Sales realization, follow-up and control; Ethics of Sales Management and Legal

---

PZL518 İşletme Lojistiği AKTS: 6,0

Bu dersle öğrencilerin firma içi lojistik uygulamalar yanı sıra işletmelerde bir kariyer olarak lojistik konusunda bilgi birikimi oluşturulması ve lojistiğin ekonomideki önemini de anlamaları sağlanmaktadır.Ayrıca öğrencilerin işlemsel ve ilişkisel değişimler arasındaki farklılıkları görebilmelerini sağlamak amacıyla tedarik zinciri yönetimi hakkında da bilgi edinmelerine çalışılmaktadır.

PZL518 Business Logistics ECTS: 6,0

In this course, students are provided with the knowledge of logistics as a career in logistics as well as in-house logistics applications, and the importance of logistics in the economy.In addition, the students learn about the supply chain management in order to enable them to see the differences between transactional and relational changes.

PZL519 Pazarlama Yönetimi ve Stratejileri AKTS: 6,0

Günümüz ekonomisinde pazarlama; Stratejik pazarlama planı; Pazarlama bilgisi toplama ve analiz etme; Rekabetçi avantaj ve stratejik odak geliştirme; Tüketiciler, pazar bölümlendirme ve hedef pazar; Pazarlama programı; Markalama ve konumlandırma; Pazarlama stratejisinde etik ve sosyal sorumluluk; Pazarlamanın uygulanması ve kontrolü; Uzun dönemli müşteri ilişkileri geliştirme ve sürdürme.

PZL519 Marketing Management and Strategies ECTS: 6,0

Marketing in today's economy; Strategic marketing plan; Collecting and analyzing marketing information; Developing competitive advantage and strategic focus; Consumers, market segmentation and target market; Marketing program; Branding and positioning; Ethics and social responsibility in marketing strategy; Implementation and control of marketing; Developing and maintaining long-term customer relationships.

PZL550 Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya AKTS: 6,0

Teknolojik Değişim ve Ağ Ekonomisi; Dijital Teknolojilerin Gelişimi ve Yarattığı Etkiler, Yeni Ağ Ekonomisinin Dinamikleri/Kuralları, Teknoloji Paradoksu: Dijital teknolojiler firmalar için fırsat mı yoksa tehdit mi? Dijital tüketici; Yeni Tüketici Sınıfları, Sanal Tüketici Davranışları, Farklı Tüketici Kesimlerinin (çocuklar, gençler, yaşlılar, kadınlar vs.) Teknoloji ile İlişkisi; Dijital Dünyada Pazarlama Araştırması; İkincil Veri Kaynakları, Yeni Veri Toplama Yöntemleri: E-fokus gruplar, Tartışma odaları, Internet üzerinden anket uygulamaları, Sanal etnografi, Doğrudan müşteri geri bildirim siteleri, Ağ ekonomisinde ürün geliştirme ve yenilik yönetimi.

PZL550 Digital Marketing and Social Media ECTS: 6,0

Technological Change and Network Economy; Development of Digital Technologies and Their Impacts, Dynamics of New Network Economy, Paradox of Technology: Are digital technologies a threat or an opportunity for companies?, Digital consumers; New Customer Segments, Virtual Consumer Behavior, Relationship of Different Consumer Segments (children, youth, seniors, women, etc.) with Technology; Marketing Research in the Digital World; Secondary Data Sources, New Methods of Data Collection: E-focus groups, Chat rooms, Online surveys, Virtual ethnography, Direct customer feedback sites; Product Development and Innovation Management in the Network Economy.

PZL552 Yeni Ürün Geliştirme Süreci ve Tasarım AKTS: 6,0

Yeni Ürün Geliştirme: Temel kavramlar, Yeni ürün geliştirme süreci; Ürün Tasarımı: Tasarım kavramı, Tasarım çeşitleri, Tasarımın işletmedeki önemi, Tasarım süreci; Tasarım Yönetimi: Tasarım yönetiminde işletme içi iletişim, Tasarım takımı ve işleyişi, Tasarım süreci basamakları; Tasarım Pazarlama İlişkisi: Tasarım ve pazarlama karması, Tasarımda pazarlamanın rolü, Tasarım ve kurumsal kimlik; Tasarım Strateji İlişkisi: Strateji kavramı, Strateji oluşturma süreci, Tasarımın stratejik rolü; Tasarımın İşletmenin Diğer Fonksiyonları ile İlişkisi.

PZL552 New Product Development Process and Design ECTS: 6,0

New Product Development: Basic concepts, Process of new product development; Product Design: Concept of design, Types of design, Importance of design in business, Design process; Design Management: Business communication in design management, Design team and operations, Phases of design process; Relations of Design With Marketing: Design and marketing mix, Role of marketing in design, Design and corporate identity; Relations of Design With Strategy: Concept of strategy, Process of strategy construction, Role of design in strategy; Relationship of Design With Other Functions of Business.

PZL553 Makro Pazarlama AKTS: 6,0

Makro Pazarlama Kavramı ve Temelleri; Pazarlama Ve Ekonomik Kalkınma; Pazarlama Ve Toplumsal Kalkınma; Makro Pazarlama ve Kamu Politikaları; Pazar Gelişim Aşamaları; Pazar Ve Pazarlama Sistemleri Üzerine Toplum Etkisi; Geçiş Ekonomileri Ve Makro Pazarlama; Dağıtım Kanalı Ve Ekonomik Kalkınma; Yaşam Kalitesi: Makro pazarlama perspektifi; Pazarlama Etiği; Tüketim Ve Pazarlama

PZL553 Macro Marketing ECTS: 6,0

Macro Marketing and The Domain of Macro Marketing; Marketing and Economic Development; Marketing and Societal Development; Macro Marketing and Public Policy; Stages of Market Development; Society's Impact on Markets And Marketing Systems; Transition Economies and Macro Marketing; Channels of Distribution And Economic Development; Quality of Life: A Macro Marketing Perspective; Marketing Ethics; Consumption and Marketing

---

PZL555 Sürdürülebilirlik ve Pazarlama AKTS: 6,0

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na (SKA) Genel Bakış; Çevresel Sorunlar-I (SKA 13, 14 ve 15); Çevresel Sorunlar-II (SKA 6, 7 ve 11); Sosyal Sorunlar-I (SKA 1, 2 ve 3); Sosyal Sorunlar-II (SKA 4, 5); Politik Sorunlar (SKA 10, 16 ve 17); Ekonomik Sorunlar-I (SKA 8 ve 9); Ekonomik Sorunlar-II (SKA 12 ve 17); SKA'nı gerçekleştirmede Pazarlamanın Rolü; Sürdürülebilir Tüketici Davranışı; Sürdürülebilirlik ve Pazarlamanın ortak değerleri ve amaçları; Sürdürülebilirlik ve Pazarlama Stratejileri; Sürdürülebilirlik ve Pazarlama Taktikleri; Sürdürülebilirlik ve Pazarlama Uygulamaları.

PZL555 Sustainability and Marketing ECTS: 6,0

Overview of Sustainable Development Goals (SDG); Environmental Issues-I (SDG 13, 14 and 15); Environmental Issues-II (SDG 6, 7 and 11); Social Problems-I (SDG 1, 2 and 3); Social Problems-II (SDG 4, 5); Political Issues (SDG 10, 16 and 17); Economic Issues-I (SDG 8 and 9); Economic Issues-II (SDG 12 and 17); The Role of Marketing in achieving the SDG; Sustainable Consumer Behavior; Shared Values and Goals of Sustainability and Marketing; Sustainability and Marketing Strategies; Sustainability and Marketing Tactics; Sustainability and Marketing Operations.

SMR500 Seminer AKTS: 7,5

Ölçme ve Değerlendirmede Güncel Yönelimler; Alanla İlgili Güncel Araştırma ve Uygulamalardan Hareketle Sorunların Analiz Edilmesi; Saptanan Sorunlara Yönelik Özgün Bir Araştırma Konusunun Belirlenmesi; Araştırma Konusuna İlişkin Literatür Taramasının Yapılması; Problemin Tanımlanması, Araştırma Gerekçesinin Yazılması ve Amaçların Belirlenmesi; Yöntemin Geliştirilmesi: Araştırma modelinin belirlenmesi, Katılımcıların tanımlanması, Veri toplama araçlarının geliştirilmesi; Araştırma Önerisinin Hazırlanması ve Raporlaştırılması; Araştırma Önerisinin Sunulması, Tartışılması ve Revize Edilmesi.

SMR500 Seminar ECTS: 7,5

Current Trends in Measurement and Evaluation; Analyzing Problems Based on Current Research and Practices in the Field; Determining an Original Research Topic Aimed at Addressing the Identified Problems; Conducting a Literature Review Related to the Research Topic; Defining the Problem, Writing the Research Rationale, and Determining the Objectives; Developing the Method: Determining the research model, Identifying the participants, and Developing data collection instruments; Preparing and Reporting the Research Proposal; Presenting, Discussing, and Revising the Research Proposal.

TEZ700 Tez AKTS: 30,0

Araştırma ve Uygulama Projesinin Belirlenmesi ve Tartışılması; Literatür Taramasının Yapılması, Araştırma Sorununun Belirlenmesi ve Geliştirilmesi; Araştırmanın Amacının ve Yönteminin Belirlenmesi; Verilerin Toplanması; Verilerin Analiz Yöntemlerinin Belirlenmesi, Verilerin Analizi ile İlişki Kurularak Tartışılması; Sonuçların Yorumlanması; Uygulama Projesinin Sunumu; Yüksek Lisans Tezinin Yazım Kurallarına Göre Yazılması.

TEZ700 Thesis ECTS: 30,0

Identification and Discussion of the Research and Practice Project; Conducting the Literature Review, Identification and Refinement of the Research Problem; Determination of the Purpose and Method of the Study; Data Collection; Determination of Data Analysis Methods and Discussion in Relation to the Data Analysis; Interpretation of the Findings; Presentation of the Practice Project; Preparation of the Master’s Thesis in accordance with the Thesis Writing Guidelines.

TEZ700 Tez AKTS: 30,0

Araştırma ve Uygulama Projesinin Belirlenmesi ve Tartışılması; Literatür Taramasının Yapılması, Araştırma Sorununun Belirlenmesi ve Geliştirilmesi; Araştırmanın Amacının ve Yönteminin Belirlenmesi; Verilerin Toplanması; Verilerin Analiz Yöntemlerinin Belirlenmesi, Verilerin Analizi ile İlişki Kurularak Tartışılması; Sonuçların Yorumlanması; Uygulama Projesinin Sunumu; Yüksek Lisans Tezinin Yazım Kurallarına Göre Yazılması.

TEZ700 Thesis ECTS: 30,0

Identification and Discussion of the Research and Practice Project; Conducting the Literature Review, Identification and Refinement of the Research Problem; Determination of the Purpose and Method of the Study; Data Collection; Determination of Data Analysis Methods and Discussion in Relation to the Data Analysis; Interpretation of the Findings; Presentation of the Practice Project; Preparation of the Master’s Thesis in accordance with the Thesis Writing Guidelines.

UZM700 Uzmanlık Alan Dersi AKTS: 4,5

Tez Çalışması Kapsamında Olası Çalışma Konularının Belirlenmesi; Araştırılan Konulara İlişkin Çalışmaların İncelenmesi; Araştırılan Konulara İlişkin Çalışmaların Tartışılması; Tez Çalışması Kapsamında Araştırılan Konuya İlişkin Önerilerin Geliştirilmesi; Seçilen Araştırma Konusuna İlişkin İlgili Alan Yazın Taramasının Gerçekleştirilmesi; Araştırma Önerisinin Hazırlanması; Araştırma Önerisinin Sunulması.

UZM700 Research in Area of Specialization ECTS: 4,5

Identification of Potential Research Topics within the Scope of the Thesis; Review of Studies Related to the Investigated Topics; Discussion of Studies Related to the Investigated Topics; Development of Recommendations Concerning the Research Topic within the Scope of the Thesis; Conducting a Relevant Literature Review on the Selected Research Topic; Preparation of the Research Proposal; Presentation of the Research Proposal.