

TEZSİZ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ:

I. YARIYIL GÜZ DÖNEMİ DERSLERİ:

FİNANSAL MUHASEBE [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Finansal muhasebe dersinin amacı, temel muhasebe ilkeleri ve değerlendirme teknikleri çerçevesinde işletmelerde bir dönem boyunca ortaya çıkan mali olayların, tek düzen hesap planına uygun olarak kayıt edilmesi, sınıflandırılması ve özetlenmesinin öğretilmesidir.

1.HAFTA	Giriş
2.HAFTA	Genel Kavramlar
3.HAFTA	Bilanço Denkliği
4.HAFTA	Hesap Kavramı ve Hesapların Çalışma Prensipleri
5.HAFTA	Varlık Hesapları, Hazır Değerler
6.HAFTA	Menkul Kıymetler, Ticari Alacaklar
7.HAFTA	Genel Tekrar ve Uygulama
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Stoklar
10.HAFTA	Dönem Ayırıcı Hesaplar
11.HAFTA	Diğer Dönen Varlıklar
12.HAFTA	Duran Varlıklar
13.HAFTA	Maddi Duran Varlıklar
14.HAFTA	Maddi Olmayan Duran Varlıklar

İŞLETME YÖNETİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Dersin amacı yönetimin tarihi sürecini ve temel fonksiyonlarını öğretmek, geçmişten bugüne yaşanan sosyal, kültürel ve ekonomik değişimlerin yönetim anlayışlarındaki etkisinin neler olduğunun kavratılması ve günümüz rekabet ortamında seçilecek etkin yönetim anlayışının neler olabileceği konusunda muhakeme gücünün kazandırılmasıdır.

1.HAFTA	Yönetim Kavramı, Fonksiyonları Ve Tarihsel Süreci
2.HAFTA	Klasik Yönetim Anlayışı
3.HAFTA	Bilimsel Yönetim, Yönetim Süreci Ve Bürokrasi Yönetim Yaklaşımları
4.HAFTA	Klasik Yönetim Anlayışının Günümüz Koşulları Açısından Değerlendirilmesi
5.HAFTA	Neo-Klasik Yönetim Anlayışı
6.HAFTA	Neo-Klasik Yönetim Anlayışı Sürecindeki Çalışmalar
7.HAFTA	Neo-Klasik Yönetim Anlayışının Günümüz Koşulları Açısından Değerlendirilmesi
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Durumsallık Teorisi, Sistem Yaklaşımı
10.HAFTA	Modern Yönetim Anlayışı
11.HAFTA	Toplam Kalite Yönetimi
12.HAFTA	Modern Yönetim Anlayışı'nın Klasik Ve Neo Klasik Yönetim Anlayışları İle Karşılaştırılması
13.HAFTA	Post Modern Yönetim Anlayışı
14.HAFTA	Örnek Olay Çalışması

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Dersin amacı katılımcıları insan kaynakları yönetimi hakkında bilgilendirerek, işletmeler için insan unsurunun önemini kavranmasını sağlamak ve bu bağlamda günümüz rekabet ortamında insan kaynakları fonksiyonlarının rekabetçi üstünlük kazanmadaki rolünün benimsenmesini sağlamaktır.

1.HAFTA	Örgüt ve Çevresi Bağlamında İnsan Kaynakları Yönetimini Anlamak
2.HAFTA	Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimine Geçiş
3.HAFTA	İşletmenin Rekabetçi Avantajı Paralelinde Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi
4.HAFTA	Rekabet Stratejileri ile İKY Uygulamaları Arasında İlişki Kurmak
5.HAFTA	İnsan Kaynakları Yönetiminde Etik
6.HAFTA	İnsan Kaynakları Yönetimi ve Kültürel Farklılıklar
7.HAFTA	Uluslararası Şirketlerde İnsan Kaynakları Yönetimi
8.HAFTA	Yetkinlik Bazlı Personel Seçimi
9.HAFTA	Bireylerin Güçlü Yönlerinin İnsan Kaynakları Yönetimi Açısından Değerlendirilmesi
10.HAFTA	İnsan Kaynakları Yönetiminde Modern Uygulamalar (E-Performans Değerlendirme, Teknolojik Eğitim vb.)
11.HAFTA	Güncel İşyeri Sorunları Çerçevesinde İKY’nde Hukuksal Boyut (Etik-Ayrımcılık-Mobbing vb.)
12.HAFTA	Teknolojinin Hızlı Değişimi ve İnsan Kaynakları Yönetimine Etkileri
13.HAFTA	İnsan Kaynakları Yönetiminin Geleceği
14.HAFTA	Genel Değerlendirme

PAZARLAMA İLKELERİ [3+0/ Hafta](Seçmeli): Dersin amacı pazarlamanın temel kavram ve alt süreçlerinin neler olduğunu öğretmektir.

1.HAFTA	Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi ve Pazarlama Anlayışı ve Yeni Trendler
2.HAFTA	Pazarlama Çevresi, Stratejik Plânlama ve Pazarlamanın Rolü
3.HAFTA	Pazarlama Araştırması ve Pazarlama Bilgi Sistemi
4.HAFTA	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışı
5.HAFTA	Endüstriyel Pazarlar Uluslararası Pazarlar
6.HAFTA	Pazar Bölümlerinde, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri
7.HAFTA	Mamul
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Fiyat
10.HAFTA	Tutundurma
11.HAFTA	İnternette pazarlama ve doğrudan pazarlama
12.HAFTA	Dağıtım: Dağıtım kanalları ve fiziksel dağıtım
13.HAFTA	Pazarlama yönetiminde organizasyon uygulama ve denetim
14.HAFTA	Hizmet pazarlaması, Uluslararası Pazarlama

TÜKETİCİ DAVRANIŞI [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Dersin amacı tüketicilerin yapılarını bilişsel, psikolojik ve sosyolojik yönlerden öğrenmek ve bu sayede daha etkin pazarlama kararlarının alınabilmesinin kazandırabilmesidir.

1.HAFTA	Satın Alıcı Davranışı Ve Tüketici Analizine Genel Bakış
2.HAFTA	Disiplinlerarası Yaklaşımlar Bağlamında Tüketici Davranış Modelleri
3.HAFTA	Tüketicilerin Satın Alma Davranış Biçimleri
4.HAFTA	Tüketici Davranışı Ve Pazarlama Stratejisi
5.HAFTA	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler: Öğrenme, Güdülenme Ve Algılama
6.HAFTA	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Psikolojik Faktörler : Tutum Ve Duygular
7.HAFTA	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Kişisel Faktörler: Kişilik Özellikleri
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Ve Kültürel Faktörler: Grup Dinamiği Ve Danışma Grupları.
10.HAFTA	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Ve Kültürel Faktörler: Gelir Ve Sosyal Sınıf, Ailenin Karar Verme Süreci
11.HAFTA	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Sosyal Ve Kültürel Faktörler: Yaşam Tarzı Analizi Ve Psikografik Faktörler
12.HAFTA	Farklı Kültürlerde Tüketici Davranışlarının İncelenmesi
13.HAFTA	Postmodern Tüketici Davranışı Ve Postmodern Klanlar

14.HAFTA	Tüketici Satın Alma Süreci: Duygular, Bilişsel Çelişkiler, Sorun Çözme Süreci, Tüketici Davranışlarında Kantitatif Ve Kalitatif Araştırma Yöntemleri
----------	--

II. YARIYIL BAHAR DÖNEMİ DERSLERİ :

MALİYET YÖNETİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Derste, işletmede yürütülen faaliyetlerin ve üretilen ürünlerin maliyetlerini analiz edip değerlendirecek bilgi birikiminin verilmesi ve maliyet yönetiminde kullanılan yöntemlerin öğretilmesi amaçlanmaktadır.

1.HAFTA	Maliyet Muhasebesi Kavramsal Çerçeve
2.HAFTA	Giderlerin Sınıflandırılması
3.HAFTA	İlk Madde ve Malzeme Giderleri-Stok Takip
4.HAFTA	İşçilik Giderleri
5.HAFTA	Sipariş Maliyet Sistemi
6.HAFTA	Safha Maliyet Sistemi
7.HAFTA	Maliyet Hacim Kar Analizleri
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	İşletme Bütçeleri
10.HAFTA	Sorumluluk Muhasebesi
11.HAFTA	Transfer Fiyatlama
12.HAFTA	Güncel Yaklaşımlar
13.HAFTA	Güncel Yaklaşımlar
14.HAFTA	Güncel Yaklaşımlar

DEĞERLEME VE MALİ TABLOLAR [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Derste öğrencilerin mali tablolardaki bilgiler arasında neden sonuç ilişkileri kurabilmesi, analitik düşünme beceresi kazanması, temel analiz tekniklerini uygulayabilme becerilerini kazanmaları amaçlanmaktadır.

1.HAFTA	Mali Tablolara İlişkin Genel Bilgilerin Sunulması
2.HAFTA	Temel Mali Tablolar : Bilanço Ve Gelir Tablosunun Tanımı, Amacı, İlkeleri Ve Düzenlenme
3.HAFTA	Bilançonun Analize Hazırlanma Süreci, Ek Mali Tabloların Sunulması
4.HAFTA	Mali Analiz Tekniklerinin İncelenmesi
5.HAFTA	Mali Analiz Tekniklerinin Temel Mali Tablolara Uygulanması
6.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
7.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
10.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
11.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
12.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
13.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi
14.HAFTA	Sektörel Açıdan Mali Tabloların Analiz Edilmesi Ve İncelenmesi

MALİ ANALİZ TEKNİKLERİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Dersin amacı, bir işletmenin mali durumunun ve mali yönden gelişmesinin yeterli olup olmadığını belirlemek için, mali tablo kalemlerindeki değişikliklerin, kalemler arasındaki ilişkilerin, zaman içinde göstermiş oldukları eğilimlerin incelenmesi ve gerektiğinde belirlenen standart ve sektör ortalaması ile karşılaştırılarak yorumlanmasının kazandırılmasıdır.

1.HAFTA	Mali Analiz Kavramı
2.HAFTA	Mali Analiz Türleri
3.HAFTA	Mali Analiz Sonuçlarını Değerlendirirken Dikkat Edilmesi Gereken Unsurlar
4.HAFTA	Mali Analiz Teknikleri

5.HAFTA	Karşılaştırmalı tablolar analizi (yatay analiz)
6.HAFTA	Karşılaştırmalı Bilanço ve Gelir Tablosu Düzenlenmesi
7.HAFTA	Eğilim yüzdeleri yöntemi ile analiz(trend analizi)
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Bilançonun Eğilim Yüzdelere Göre Analiz Ve Yorumu
10.HAFTA	Oran analizi (rasyo analizi)
11.HAFTA	Oranların Sınıflandırılması
12.HAFTA	Yüzde yöntemi ile analiz (dikey analiz)
13.HAFTA	Yüzde Yöntemi İle Yapılan Analizin Yorumu
14.HAFTA	Gelir Tablosunun Yüzde Yöntemi İle Yapılan Analizinin Yorumu

FİNANSAL YÖNETİM [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Derste işletmelerin finansal yapı analizi, risk-getiri dengesi içerisinde ihtiyaç duyduğu fon kaynaklarının temini ve optimal sermaye yapısının oluşturulması konusunda öğrencilerin bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.

1.HAFTA	İşletme finansmanının temel bakış açısının ve ilgilendiği konular
2.HAFTA	İşletme örgütü içinde finansal yöneticilerin yeri, Tahakkuk esası ile “nakit esası” • “Kâr Maksimizasyonu
3.HAFTA	Finansal Tablolar Kullanılarak Yatırım Kararı ve Finansal Karar Etkileşiminin İşletme Değeri, Riski Üzerinde Etkilerinin Analizi
4.HAFTA	Finansal Piyasalar, Finansal Kurumlar
5.HAFTA	İşletme Sermayesinin Yönetilmesi, Nakit Yönetimi, Stok Yönetimi, Alacak Yönetimi, Borç Yönetimi
6.HAFTA	Kısa Vadeli Finansal Planlama
7.HAFTA	Ara sınav
8.HAFTA	Faiz Oranları ve Faiz Oranlarının Vade Yapısı
9.HAFTA	Paranın Zaman Değeri, Gelecek Değer, Bugünkü Değer, Taksit Hesaplamaları
10.HAFTA	Sermaye Maliyeti ve Sermaye Maliyeti Hesaplamaları
11.HAFTA	Yatırım Karlılığı Yöntemi, Geri Ödeme Dönemi Yöntemi, Net Bugünkü Değer Yöntemi, Kârlılık Endeksi Yöntemi
12.HAFTA	İç Getiri Oranı Yöntemi Düzeltilmiş İç Getiri Oranı Yöntemi
13.HAFTA	Yatırım Bütçelerinin Finansal Açından Değerlendirilmesi
14.HAFTA	Yatırım Bütçelerinin Finansal Açından Değerlendirilmesi (Devam), Senaryo Analiz, Duyarlılık Analizi

MUHASEBE DENETİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Dersin amacı uluslararası muhasebe ve denetim standartları ile Türkiye'deki düzenleme ve uygulamaların karşılaştırılmasıdır.

1.HAFTA	Denetimin Tanımı, Denetim Ve Muhasebe Arasındaki İlişkiler
2.HAFTA	Denetim Türleri, Denetçi Türleri, Denetim Kanıtları Ve Teknikleri
3.HAFTA	Denetim Süreci Ve Çalışma Kağıtları
4.HAFTA	Denetimde Önemlilik Ve Risk Planlaması
5.HAFTA	İç Kontrol Sisteminin İncelenmesi
6.HAFTA	Denetim Planının Ve Denetim Programının Hazırlanması
7.HAFTA	Muhasebe Denetiminde Örneklem Yöntemleri
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Denetim Çalışmalarının Tamamlanması
10.HAFTA	Bilanço Ve Gelir Tablosunun Denetimi
11.HAFTA	Ek Mali Tabloların Denetimi
12.HAFTA	Denetimde Faaliyet Döngüsü Yaklaşımı
13.HAFTA	Denetim Raporu
14.HAFTA	Uygulama

MUHASEBE STANDARTLARI [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Dersin amacı Uluslararası ve Türkiye Muhasebe Standartları, amacı, gelişimi ve uygulamaları konusunda gerekli bilgi ve becerileri kazandırmaktır.

1.HAFTA	Muhasebe standartlarının gelişimi ve oluşum süreci
---------	--

2.HAFTA	Muhasebe standartlarına giriş ve önemi
3.HAFTA	Kavramsal çerçeve
4.HAFTA	UMS/TMS-1 Finansal tablolar ve unsurları
5.HAFTA	UMS/TMS-7'ye göre nakit akış tablosu ve unsurları
6.HAFTA	UMS/TMS-2'ye göre stoklar ve muhasebe uygulamaları
7.HAFTA	Örnek uygulama
8.HAFTA	Ara sınav
9.HAFTA	UMS/TMS-16'ye göre MDV ve muhasebe uygulamaları
10.HAFTA	UMS/TMS-36'ye göre varlıklarda değer düşüklüğü ve muhasebe uygulamaları
11.HAFTA	UMS/TMS-18'e göre hasılat ve muhasebe uygulamaları
12.HAFTA	UMS/TMS-23'e göre borçlanma maliyeti ve muhasebe uygulamaları
13.HAFTA	UMS/TMS-39'a göre finansal araçlar ve muhasebe uygulamaları
14.HAFTA	Örnek Uygulama

ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Dersin amacı örgütlerde insan davranışını etkileyen faktörleri öğrenmek ve yöneticinin örgüt verimliliğini sağlaması için örgüt çalışanlarının ihtiyaç ve isteklerini anlamaya çalışması gerekliliğini kavramaktır.

1.HAFTA	Örgütsel Davranış, Tarihsel Gelişimi Ve Geleceği
2.HAFTA	Örgüt İçinde Birey Ve Kişilik
3.HAFTA	Bireylerin Tutum Ve Davranışları, İş Tatmini
4.HAFTA	Algılama Ve Bireysel Karar Alma
5.HAFTA	Motivasyon
6.HAFTA	Grup Davranışı
7.HAFTA	Çalışma Takımları
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	İletişim
10.HAFTA	Liderlik
11.HAFTA	Güç Ve Politika
12.HAFTA	Örgütsel Öğrenme
13.HAFTA	Örgüt Kültürü, Örgütlerde Değişme Ve Gelişme İle Stres Yönetimi
14.HAFTA	Örgütlerde Çatışma

ÇAĞDAŞ YÖNETİM YAKLAŞIMLARI [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Yönetim düşüncesinde yaşanan gelişmeler açıklanarak, bu çerçevede gelişen yeni yönetim yaklaşımları yorumlanarak, yönetici adaylarının yöneticilik disiplininin düşünsel evrimine ilişkin birikim edinmelerinin ve öngörülerinin geliştirilmesi amaçlanır. Bu kapsamda klasik ve neo-klasik, modern ve postmodern yönetim yaklaşımları, dış kaynakların kullanımı, inovasyon yönetimi, öğrenen, şebeke ve sanal organizasyonlar, stratejik iş birlikleri gibi konular incelenecektir.

1.HAFTA	Klasik ve Neo-Klasik Yönetim Yaklaşımları
2.HAFTA	Modern ve Postmodern Yönetim Yaklaşımları
3.HAFTA	Toplam Kalite Yönetimi
4.HAFTA	Temel Yetenek ve Dış Kaynak Kullanımı
5.HAFTA	Küçülme
6.HAFTA	Değişim Mühendisliği
7.HAFTA	İnovasyon Yönetimi
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Öğrenen Organizasyonlar

10.HAFTA	Şebeke Organizasyonlar
11.HAFTA	Sanal Organizasyonlar
12.HAFTA	Takım Çalışması
13.HAFTA	Güçlendirme
14.HAFTA	Stratejik İş Birlikleri

STRATEJİK YÖNETİM [3+0 / Hafta] (Seçmeli): İşletmeleri etkileyen iç ve dış çevre faktörlerini değerlendirebilmek, işletmenin çevreye uyumunu sağlamak için gerekli analiz yeteneğini geliştirmek, işletmenin piyasalarda rekabet edebilmek için izleyebileceği strateji ve politikaları saptayabilmek için gerekli bilgi birikimini öğrencilere aktarmaktadır.

1.HAFTA	Stratejik Yönetim ve İşletme Politikasına Giriş, Stratejik Yönetim Kavramı ve Özellikleri
2.HAFTA	Stratejinin Benzer Kavramlarla İlişkisi
3.HAFTA	Stratejik Yönetim Sürecinin Evreleri (Stratejik Yönetim Modeli)
4.HAFTA	Genel Çevre Analizi (SWOT)
5.HAFTA	Yakın Çevre Analizi (SWOT)
6.HAFTA	Çevresel İmkan ve Sınırlamalar (İşletme Analizi)
7.HAFTA	Örgütsel Yönlendirme (Amaç, Misyon Kavramları), Ekonomik ve Ekonomik Olmayan Amaçlar / Stratejik Fayda ve Portföy Analizi Teknikleri
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Strateji Oluşturma – “Büyüme Stratejileri”
10.HAFTA	Gerileme ve Küçülme Stratejileri
11.HAFTA	Fonksiyonel Stratejiler
12.HAFTA	Stratejinin Yürütülmesi, Strateji ve Örgüt Yapısı
13.HAFTA	Strateji ve Örgüt Kültürü, Strateji ve Liderlik
14.HAFTA	Strateji Uygulamasının Kontrolü

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNDE GÜNCEL YAKLAŞIMLAR [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Bu dersin amacı, çalışma yaşamında yaşanan değişme ve gelişmelerin İnsan Kaynakları Yönetimi’ne yansımaları sonucu ortaya çıkan yeni kavram ve yaklaşımların İnsan Kaynakları Yönetimi’ne etkilerini ortaya koyarak, güncel insan kaynakları konu ve uygulamalarını bütünsel bakış açısı ile değerlendirmektir.

1.HAFTA	Giriş (İKY’deki güncel konu ve yaklaşımların ortaya çıkma nedenleri, İKY ile ilişkisi, amaç ve önem)
2.HAFTA	İKY Fonksiyonları Bazında Güncel Konular
3.HAFTA	İKY’nin Davranışsal Boyutu-1 (Motivasyon, Çalışan Bağlılığı, İş Tatmini, Psikolojik Sözleşme)
4.HAFTA	İKY’nin Davranışsal Boyutu-2 (Psikolojik Sermaye, İşten Ayrılma Niyeti, Ayrımcılık)
5.HAFTA	Örgüt Kültürü ve İKY
6.HAFTA	Kurumsallaşma ve Sosyal sorumluluk
7.HAFTA	İş Yaşam Dengesi ve Esnek Çalışma
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Farklılıkların Yönetimi
10.HAFTA	Yetkinlik Bazlı İKY
11.HAFTA	Teknoloji ve İKY (E-İKY, İKBS)
12.HAFTA	Yetenek Yönetimi
13.HAFTA	Sosyal Medya, İşveren Markası
14.HAFTA	Değerlendirme

ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Dersin amacı öğrencilere uluslararası işletmecilikle ilgili kavramları tanıtmak ve uluslararası yönetimle ilgili çeşitli boyutları tartışarak global bir bakış açısı kazandırmaktır.

1.HAFTA	Genel Bilgiler
2.HAFTA	Uluslararası İşletmeciliğin Kapsamı, Tanımı, Terminolojisi ve Uluslararası Çevre
3.HAFTA	Uluslararası İşletmeciliğe Hazırlık
4.HAFTA	Uluslararasılaşma ve Uluslararasılaşma Aşamaları
5.HAFTA	Uluslararası Pazara Giriş Yöntemleri
6.HAFTA	Uluslararası Çevre, Uluslararası Organizasyonlar
7.HAFTA	Ödemeler Dengesi / Sosyo-Kültürel Güç
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Politik Güç
10.HAFTA	Fiziksel ve Çevresel Güç
11.HAFTA	İşgücü
12.HAFTA	Ekonomik Güç
13.HAFTA	Finansal Güç
14.HAFTA	Hukuki Güç

SATIŞ YÖNETİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Dersin amacı pazarlamada satışın önemi, satış yönetimi, satış sorumlulukları, satışı etkileyen faktörler, uluslararası satış ve satış motivasyonu gibi konular incelenerek başarılı bir satış yöneticiliği ve satış için gerekli bilgi ve becerileri kazandırmaktır.

1.HAFTA	Pazarlamada Satış Yönetiminin yeri ve Önemi,Satış Türleri,Pazarlama Kavramı,Satış Yönetimi ve Pazarlama Arasındaki Bağlantılar
2.HAFTA	Tüketici Pazarı ve Endüstriyel Pazarlarda Müşteri Davranışı
3.HAFTA	Satış Yönetimi ve Pazarlama Planlaması,Planlama Süreci,Pazarlama Planlarında Satışın Yeri
4.HAFTA	Satış Sorumlulukları ve Satışa Hazırlık,Kişisel Satış Yetenekleri
5.HAFTA	İlişkisel Satış,Doğrudan Pazarlama,Satış Yönetiminde Bilgi Teknolojilerinin Kullanımı
6.HAFTA	Satışı Etkileyen Çevresel ve Yönetimsel Faktörler,Satış Kanalları
7.HAFTA	Tekrar Satmak İçin Satmak,Hizmetlerin satışı,Satış Promosyonu
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Uluslararası Satış Yönetimi, Uluslararası Satışı Etkileyen Kültürel Faktörler
10.HAFTA	Kanuni Düzenlemelerin ve Etiğin Satış Yönetimine Etkisi
11.HAFTA	Satışçıların İşe Alınması ve Seçimi, İş Tanımlamaları, İstihdam Kaynaklarının Tanımlanması
12.HAFTA	Satışçıların Motivasyonu ve Eğitimi,Satış Gücünün Örgütlenmesi, Satış Yönetiminde Ücretlendirme
13.HAFTA	Satış Tahminleri,Planlama,Satış Tahmininde Kullanılan Kantitatif ve Kalitatif Teknikler
14.HAFTA	Satış Yönetiminde Bütçeleme,Satış Bütçelerinin Hazırlanması

PAZARLAMA İLETİŞİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Dersin amacı iletişim süreci, bütünsel pazarlama iletişimi, pazarlama iletişimi planlaması, sözlü ve sözsüz iletişim, kişisel satış ve satış yönetimi, reklam ve reklam yönetimi, halkla ilişkiler gibi konular incelenerek pazarlama iletişimi alanında yaşanan gelişmeleri teorik bir altyapı dahilinde örneklerle açıklamak, değişim gelişim ve sorunları analiz edebilmek, marka yönetimi, fuar organizasyonu, womm, sponsorluk gibi pazarlama iletişim unsurlarını tasarlayabilmektir.

1.HAFTA	Bütünsel Pazarlama İletişimine Giriş, İletişim, reklam ve halkla ilişkiler
2.HAFTA	Pazarlama İletişimi Planlaması
3.HAFTA	Reklam ve Reklam Yönetimi
4.HAFTA	İnternet Reklamcılığı ve reklam içerikli bilgisayar oyunları
5.HAFTA	Halkla ilişkiler ve reklam

6.HAFTA	Kişisel Satış ve Satış Yönetimi
7.HAFTA	Vücut Dili
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Satış Noktasında Reklam
10.HAFTA	Göstergebilim
11.HAFTA	Şöhretler ve İletişim
12.HAFTA	Perakendecilik, sosyal reklam
13.HAFTA	Etkinlik Sponsorluğu ve Etkinlik Pazarlaması
14.HAFTA	İletişim ve Etik, İletişim Etkinliği

MARKA YÖNETİMİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Dersin amacı markayı, markalaşmayı, marka değerini anlamak, uygun marka mesajları ve medya stratejileri geliştirmeyi ve markalaşmanın tutarlı ve devamlı pazarlama iletişimi gerektiren interaktif bir süreç olduğunu öğrenmek, kişi ya da ürünlerin marka yönetimi süreçlerini değerlendirebilmek, küresel iş dünyasının marka yönetimi üzerindeki etkilerini açıklayabilmek, markalama sürecini öğrenmektir.

1.HAFTA	Giriş: Marka Yönetimi Nedir?
2.HAFTA	Pazarlamanın Temelleri, Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi, Değer Kavramı ve Değer Alışverişi, Güncel Pazarlamada Ürünler, Marka ve Marka Yönetimi
3.HAFTA	Pazar Analizi, Bölümlendirme Hedefleme ve Konumlandırma, Pazarlama Karması: Ürün, Fiyat, Dağıtım ve Tutundurma Stratejileri, İletişim Perspektifi, Marka Konumlandırma ve Marka Değeri
4.HAFTA	Markaların Rolü, Markalaşma Kavramları: Marka Farkındalığı (Bilinirlik ve Hatırlanabilirlik), Marka Kimliği, Marka İmajı, Marka Kişiliği, Marka Yargıları, Marka Sadakati
5.HAFTA	Marka Değeri
6.HAFTA	Marka Değeri için Pazarlama Programları, Marka Unsurlarının Seçimi, Yeni Milenyumda Markalaşma, Küresel Markalaşma Stratejileri, Diğer Markalaşma Kavramları
7.HAFTA	Marka Değeri için Bütünleşik Pazarlama İletişimi
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Tasarım Yönetimi ve Markalaşma, Ürün Anlamları, Bir Sembol Olarak Ürünler: Hedonik ve Faydacı İhtiyaçlar
10.HAFTA	Markalaşma Stratejilerinin ve Uygulamalarının Tasarımı, Marka Değerinin Yönetimi ve Değerlendirilmesi
11.HAFTA	Markalaşmada Yeni Kavramlar
12.HAFTA	Kişisel Marka Oluşturma Sunumları I
13.HAFTA	Kişisel Marka Oluşturma Sunumları I
14.HAFTA	Dönem Değerlendirilmesi

HİZMET PAZARLAMASI [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Hizmet tanımı ve kavramı, hizmet sektörü, hizmetlerin özellikleri ve mallardan farklılıkları, hizmet işletmeleri türleri, hizmet işletmelerinde talep ve kapasite, hizmet pazarlamasında personel, müşteri ve fiziksel kanıtlar, hizmet pazarlaması ve ilişkisel pazarlama gibi konular incelenerek, öğrencilerin, hizmet pazarlaması ve hizmet sektörü hakkında bilgilendirilmesi ve hizmetler hakkında görüş bildirip, analizler yapabilecek ve tartışabilecek düzeyde bilgi sahibi olmaları amaçlanmaktadır.

1.HAFTA	Hizmet Kavramı ve Tanımı
2.HAFTA	Hizmet sektörünün gelişimi ve önemi
3.HAFTA	Hizmetlerle somut mallar arasındaki farklılıklar
4.HAFTA	Hizmetlerin karakteristik özellikleri
5.HAFTA	Hizmet işletmelerinin türleri
6.HAFTA	Hizmet işletmelerinde talep ve kapasite
7.HAFTA	Hizmetler ve Tüketici Davranışı
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Hizmet Kalitesi ve İlişkisel Pazarlama
10.HAFTA	Hizmetler ve Müşteri İlişkileri Yönetimi

11.HAFTA	Hizmet pazarlamasında personel (İşgören), müşteri ve fiziksel kanıtlar
12.HAFTA	Hizmet Sürecinin Tasarlanması ve Yönetimi
13.HAFTA	Hizmetlerde Kapasite ve Talep Yönetimi
14.HAFTA	Hizmetlerde Personel Yönetimi ve hizmetler ve pazarlama karması bileşenleri

ULUSLARARASI PAZARLAMA [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Dersin amacı uluslararası bir pazarı analiz edebilmek ve bu pazara uygun pazarlama stratejilerini geliştirebilmek için gerekli olan pazarlama kavramlarını ve teorileri küresel bir boyutta incelemek ve yorumlamaktır. Bu ders küresel ve uluslararası piyasalar bağlamında pazarlama stratejisi ve yönetimi üzerine odaklanmaktadır.

1.HAFTA	Küresel Pazarlamaya Giriş, Global Köy
2.HAFTA	Küreselleşme Süreci
3.HAFTA	Küresel Pazarlama ve Ekonomik Çevre
4.HAFTA	Küresel Pazarlama Araştırması, Kültürel ve Teknolojik Çevre
5.HAFTA	Politik ve Yasal Çevre, Küresel Pazarlara Giriş Yöntemleri
6.HAFTA	Pazar Bölümlendirme, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri
7.HAFTA	Küresel Pazarlamada Ürün Ve Marka Kararları
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Fiyatlandırma stratejileri
10.HAFTA	Tutundurma Stratejileri
11.HAFTA	Dağıtım Ve Lojistik
12.HAFTA	Küresel Pazarlama Örgütlenmesi
13.HAFTA	Küresel Pazarlama Kontrolü
14.HAFTA	Ödev sunumları ve tartışma ve Genel Değerlendirme

PAZARLAMADA GÜNCEL YAKLAŞIMLAR [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Bu ders öğrencilere, üretim sistemlerini ve üretim sistemlerinin bileşenleri arasındaki ilişkiyi kavratarak üretim sistemlerini yönetme ve kontrol etme becerisi kazandırmayı amaçlar.

1.HAFTA	Üretim yönetimine giriş
2.HAFTA	Üretim sistemleri
3.HAFTA	Fabrika yer seçimi
4.HAFTA	Fabrika yer seçimi
5.HAFTA	Fabrika düzenleme
6.HAFTA	Fabrika düzenleme
7.HAFTA	Malzeme nakli
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Kuyruk modelleri
10.HAFTA	Stok yönetimi
11.HAFTA	Tamir bakım planlaması
12.HAFTA	İş analizi
13.HAFTA	Kalite kontrol
14.HAFTA	Üretim planlama

PAZARLAMA ARAŞTIRMASI [3+0 / Hafta] (Seçmeli): Kişinin yaşadığı çevreyi tanıması ve karşılaştığı sorunlara çözüm bulması için girişilen ve sistematik bir çaba olan bilimsel araştırma konusunda gerekli olan temel bilgileri ve bir araştırma raporunun sunulmasında gerekli olan yazım kurallarının benimsenmesidir.

1.HAFTA	Araştırma Yöntemlerinin Kuramsal/Kavramsal Çerçevesinin Oluşturulması
2.HAFTA	Araştırma Sorusunun (Ya da Sorularının) Yazılması
3.HAFTA	Araştırma Alanının/Örneklemin Belirlenmesi
4.HAFTA	Veri Toplama Araçları Stratejilerinin Geliştirilmesi
5.HAFTA	Veri Toplama (Görüşme, Gözlem, Dokümanlar)
6.HAFTA	Veri Analizi, Bulguların Betimlenmesi Ve Yorumlanması
7.HAFTA	Olasılık Temelli Örnekleme Yöntemleri(Sistematik, Tabaka Örnekleme, Küme)
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Amaçlı Örnekleme Yöntemi (Aşırı Veya Aykırı Durum Örnekleme, Maximum Çeşitlilik Örnekleme, Tipik Durum Uygulaması)
10.HAFTA	Geçerlik ve Güvenilirlik
11.HAFTA	Veri Toplama Yöntemleri(Görüşme,Görüşme Formunun Hazırlanması Görüşme Yöntemlerinin Avantaj ve Dezavantajları)
12.HAFTA	Görüşme Türleri, Gözlem Formunun Hazırlanması
13.HAFTA	Veri Analizi; Betimsel Analiz, İçerik Analizi
14.HAFTA	Örnek Olay Çalışması ve Araştırma Raporunun Hazırlanması, Genel Değerlendirme

SAYISAL KARAR VERME YÖNTEMLERİ [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Karar verme rasyonel ve bilinçli bir seçim yapma işidir. Dersin amacı iş hayatında kullanılan karar verme modelleri aktararak, daha sistematik ve kişisel özelliklerden etkilendenmeden seçim yapma yollarını öğrencilere vermektir.

1.HAFTA	Karar verme ve karar verme tipleri
2.HAFTA	Karar modelleri kantitatif ve kalitatif modeller
3.HAFTA	Stok (envanter modelleri)
4.HAFTA	Ulaştırma Problemleri
5.HAFTA	Doğrusal programlama
6.HAFTA	Doğrusal programlama duyarlılık analizleri
7.HAFTA	Kuyruk teorisi -Oyun teorisi
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Simülasyon
10.HAFTA	Markov tekniği
11.HAFTA	Varyans Analizi
12.HAFTA	PERT analizleri CPM analizleri
13.HAFTA	Regresyon ve korelasyon analizleri
14.HAFTA	Çok Değişkenli İstatistiksel Teknikler

TİCARİ İŞLETME HUKUKU [3+0 / Hafta] (Seçmeli):Bu ders ticaret hukukunun uygulama alanı, tarihçesi, ticari işletmenin tanımı ve unsurları, ticari işler, ticari hükümler, ticari yargı, haksız rekabet, markalar gibi konuları içermektedir.

1.HAFTA	Ticari İşletme Tanımı, Ticari İşletmelerde Merkez Ve Şube Tanımları, Şube Olmanın Sonuçları, İşletmenin Unsurları Ve Davası
2.HAFTA	Ticari İşletme Rehni, Ticari Tanımı Ve Sonuçları
3.HAFTA	Tacir Tanımı, Türleri, Tacir Olmanın Hukuksal Sonuçları
4.HAFTA	Ticaret Unvanı, İşletme Adı, Marka Tanımları Karşılaştırılması
5.HAFTA	Haksız Rekabet Tanımı, Haksız Rekabet Dava Örnekleri
6.HAFTA	Ticaret Sicili, Ticari Defterler
7.HAFTA	Tacir Yardımcıları, Tellal, Komisyoncu, Acente Ve Cari Hesap Sözleşmesi
8.HAFTA	Ara Sınav
9.HAFTA	Şirket Kavramı, Türleri, Adi Şirket
10.HAFTA	Kolektif, Komandit Ve Limited Şirket
11.HAFTA	Anonim Şirketler

12.HAFTA	Kıymetli Evrakın Tanımı, Türleri, Ortak Özellikleri
13.HAFTA	Ticari Senetler, Çek, Poliçe Ve Bono
14.HAFTA	Çek, Poliçe Ve Bono Örnekleri, Kanuni Şekil Ve Uygulamaları

PROJE ÇALIŞMASI [0+1 / Hafta] (Zorunlu): Proje çalışmasının yapıldığı alan, ortam ve kullanılacak alet ve ekipmanların tanıtılması, alet ve ekipmanların çalışma prensiplerinin gösterilmesi.

1.HAFTA	Proje çalışması için kullanılan alan ve kısıtlamaları
2.HAFTA	Proje çalışması için kullanılan alan ve kısıtlamaları
3.HAFTA	Bilimsel çalışmalarda kullanılacak her bir alet ve ekipmanın çalışma prensibi
4.HAFTA	Bilimsel çalışmalarda kullanılacak her bir alet ve ekipmanın çalışma prensibi
5.HAFTA	Çalışma alanı ile ilgili, yazılım, alet ve ekipmanların kullanımı
6.HAFTA	Çalışma alanı ile ilgili, yazılım, alet ve ekipmanların kullanımı
7.HAFTA	Çalışmanın tasarımı
8.HAFTA	Çalışmanın tasarımı
9.HAFTA	Çalışmanın ön denemeleri ve sonradan çıkabilecekler aksaklıklarını tespiti
10.HAFTA	Çalışmanın yöntem ve bulgularının tablo, grafik gibi görsel araçlar kullanılarak sunulması
11.HAFTA	Çalışmanın yöntem ve bulgularının tablo, grafik gibi görsel araçlar kullanılarak sunulması
12.HAFTA	Çalışmada kullanılacak istatistik programı
13.HAFTA	Uygulamalardan elde edilecek bulguların analizi ve yorumlanması
14.HAFTA	Uygulamalardan elde edilecek bulguların analizi ve yorumlanması