



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
KUYUCAK MESLEK YÜKSEKOKULU
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BÖLÜMÜ
İŞLETME YÖNETİMİ PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Global Pazarlama								
Ders Kodu	PRL205			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yüğü	50 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Öğrencinin, sektöre, pazara ve müşteri özelliklerine göre perakendeci işletmelerin sınıflandırılmasını, yer türlerini belirleyebilmesini, mağaza düzeni hakkında bilgi elde edebilmesini, kategori yönetiminin oluşturulmasına, ürün çeşitlendirme planlama sürecine, fiyatlandırma türlerine, iletişim yöntemleri ve bütçesinin belirlenmesine iletişim programının planlanmasına katkıda bulunmasını sağlayacaktır								
Özet İçeriği	Perakendeci, Perakendecilik ve Perakende Satış Kavramı, Perakendeci İşletme Tipleri; Dünya 'da Perakendecilik								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir.
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Perakendeci işletmelerin sınıflandırılması ve yer türleri
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
2	Teorik	Perakendeci işletmelerin özellikleri
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir.
3	Teorik	Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni ve önemi
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir.
4	Teorik	Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni ve önemi
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
5	Teorik	Perakendeci işletmelerin finansal yapısı
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
6	Teorik	Kategori yönetimi
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
7	Teorik	Ürün çeşitlendirme planlama süreci
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir.
8	Teorik	Perakendeci işletmelerin satın alma sistemleri
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
9	Ara Sınav (Vize)	Vize
10	Teorik	Perakendeci işletmelerin fiyatlandırma yöntemleri



10	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
11	Teorik	Perakendeci işletmelerin iletişim yöntemleri
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
12	Teorik	Perakendeci işletmelerin iletişim yöntemlerinin bütçesini belirleme
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
13	Teorik	Perakendeci işletmelerin iletişim programının planlanması
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
14	Teorik	Perakendeci işletmelerin iletişim programının uygulanması
	Ön Hazırlık	Tek, Ömer Baybars ve Fatma Demirci Orel (2008), Perakende Pazarlama Yönetimi, Birleşik Matbaacılık, İzmir. Aydın, Kenan (2007) Perakende Yönetiminin Temelleri, Nobel Yayınları, Ankara.
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	1	1	28
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
			Toplam İş Yükü (Saat)	50
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi	2

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Perakendeci işletmeleri yapısal olarak kavrayabilme
2	Uluslararası rekabet koşullarını kavramak
3	Pazarlama karmaşı elemanlarının global arenaya uygulanışını anlamak
4	Yabancı piyasalara giriş tekniklerini öğrenmek
5	Global pazarların analizini yapabilmek

Program Çıktıları (İşletme Yönetimi Programı)

1	Makro ve mikro boyutta edinmiş oldukları ekonomi bilgisini mesleki yaşantılarında kullanabileceklerdir
2	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabileceklerdir
3	İşletme finansmanını yönetmek; işletmenin finansal analizini yaparak finansal sorunlarına çözüm önerileri getirebileceklerdir
4	İşletmenin insan kaynaklarını işletme amaçları doğrultusunda verimli biçimde çalışmasını ve gelişmesini sağlayarak yönetme becerisi kazanacaklardır
5	Üretim ve pazarlamanın temel işlevlerini bir bütün olarak kavrayabilme, yeni üretim ve pazarlama tekniklerini uygulayabilme becerisine sahip olacaklardır
6	İşletmelerde maliyet hesaplamalarını yapabilecek, muhasebe kayıtlarını tutabilecek, mali tabloları hazırlayabilecek ve yorumlayabilecek yeterliliğe sahip olacaklardır
7	İşletmenin yönetim fonksiyonlarını kullanabilme yeteneğine sahip olmak ve yeni yönetim tekniklerini takip ederek uygulayabileceklerdir
8	İşletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebilecek, ilgili mevzuatı takip edip uygulayabilecek bilgi ve donanıma sahip olacaklardır
9	Mesleği ile ilgili ulusal ve uluslar arası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilme ve uygulayabilme becerisine sahip olacaklardır
10	Uygulamada karşılaşılan sorunları çözebilmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabileceklerdir
11	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olacaklardır
12	İş yaşamında ve iş ilişkilerinde meslek etiğine sahip olacaklardır

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek



	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	2	2	2	2	2
PÇ2	2	2	2	2	2
PÇ3	2	2	2	2	2
PÇ4	2	2	2	2	2
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ6	2	2	2	2	2
PÇ7	2	2	2	2	2
PÇ8	2	2	2	2	2
PÇ9	2	2	2	2	2
PÇ10	2	2	2	2	2
PÇ11	2	2	2	2	2
PÇ12	2	2	2	2	2

