AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Global Pazarlama								
Ders Kodu	PRL205		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	2	İş Yükü	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)	Öğr. Gör. Yıldırım TOPRAK								

Ölçme ve Değerlendirme Araçları		
Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

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 sınıflandırması 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	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.

10	Teorik	Perakendeci işletmelerin fiyatlandırma 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.
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 karması elemanlarının global arenaya uygulanışını anlamak
4	Yabancı piyasalara giriş tekniklerini öğrenmek
5	Global pazarların analizini yapabilmek

Program Çıktıları *(Yerel Yönetimler Programı)*

1	Yönetim alanında bilgi sahibi olacak ve özellikle yerel yönetimler alanında Türkiye ve dünyadaki gelişmeleri takip edebileceklerdir
2	Ekonomi ve sosyal olayları takip ederek, yerel bazda yaşanan sorunlara çözüm üretebilecek yeterliliğe sahip olacaklardır
3	Türk siyasal hayatı, politik yönelimler, siyasal iktidar, siyasi kültür ve çağdaş siyasal ideolojiler konularında yetkinlik sahibi olacaklardır
4	Araştırma yöntemleri hakkında temel bilgilere sahip olarak, yerel yönetimler alanında bağımsız araştırma yapma ve sunma yeteneğini kazanacaklardır
5	İlgili yasal metinleri anlayıp, yorumlayabilecek ve sorunlarla ilişkisini kurabileceklerdir
6	Anayasa, temel hak ve hürriyetler, devlet memurları kanunu kamu hukuku mevzuatı ve meslek etiği konularında yeterli bilgiye sahip olacaklardır
7	Bilgi teknolojilerini kullanıp, belge yönetimi, arşivleme ve raporlama yapabileceklerdir

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	5	4	4	5	5
PÇ3	4	5	4	4	4
PÇ4	4	4	3	4	4
PÇ5	5	4	3	3	3

PÇ6	5	3	3	3	3
PÇ7	3	3	2	2	3