



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Perakende Yönetimi							
Ders Kodu		UTB536		Ders Düzeyi		Yüksek Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama problemlerinin teşhis ve çözümüne yönelik karar vericilere yardımcı olacak bilgileri sunmaktır.							
Özet İçeriğı		Perakende işlemlerin yönetimi Perakende işletmelerde pazarlama uygulamaları için teknikler Perakendecilikte yeni trendleri							
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	Kenan Aydın, Perakende yönetimin temelleri, Nobel yayın dağıtım, İstanbul
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Perakendeciliğın tanımı, türleri ve fonksiyonları
2	Teorik	Perakende çevresi ve perakendeciliğın gelişimi
3	Teorik	Perakende satın alma sistemleri
4	Teorik	Perakende lojistiğı
5	Teorik	Perakendecilikte stratejik pazarlama
6	Teorik	Perakendecilikte pazarlama karması
7	Ara Sınav (Vize)	Vize
8	Ara Sınav (Vize)	Vize
9	Teorik	Müşteri hizmetleri yoluyla değer yaratımı
10	Teorik	Perakende satış
11	Teorik	Performans ölçümleri
12	Teorik	Perakende güvenliğı
13	Teorik	Perakendeciliğın uluslararasılaşması
14	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	1	40	30	70
Ara Sınav	1	10	2	12
Dönem Sonu Sınavı	1	40	3	43
Toplam İş Yüğü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Perakende işletmelerin pazar koşulları içerisinde ürün/hizmetlerini nasıl yöneteceklerini kavrayabilme
2	İş çevresini analiz edebilme ;



3	Perakendecilik sektörü için yönetsel ve örgütsel kararlara yönelik farkındalık geliştirecek, misyon, vizyon, yetki, komuta gibi temel işletmecilik kavramlarını açıklayabilecek.
4	Perakende mağazalarının kuruluş yeri kararlarında önemli olan değişkenleri öngörüp, alınacak kararlar açısından farklı seçeneklerin üstün ve zayıf yönlerini yorumlayabilecek.
5	İnsan kaynakları yönetimine ve çalışma ilişkilerinin yönetilmesine yönelik süreci perakendecilik sektörü odağında analiz çözümleyebilecek.

Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Yüksek Lisans Programı)

1	Diğer disiplinleri birlikte kullanarak, ekonomik sorunlarını kavrayabilme ve çözebilme becerisi.
2	Uluslararası Ticaret ile ilgili bilimsel araştırma süreçlerinde bilgiye ulaşabilme, değerlendirme, yorumlama ve uygulamaya aktarma becerisi.
3	Ekonomik ve politik gelişmelerin finansal piyasalar ve dış ticaret sektörü üzerine yapabileceği etkileri tahmin etme, ulusal ve uluslararası finansal piyasaları izleyebilme, anlayabilme ve bunları yorumlama ve yenilikçi yöntemleri uygulama becerisi.
4	Özel sektörde faaliyet gösteren tüm aktörlerle davranış bilimlerinin gerektirdiği düzeyde iletişim kurabilme, sorunları saptama ve ortak proje yürütebilme becerisi.
5	Dış ticaret alanında çok disiplinli olarak yürütülen çalışmalarda liderlik yapma, karmaşık durumlarda çözüm yaklaşımları geliştirebilme ve sorumluluk alma becerisi.
6	Mesleğinin yeni ve gelişmekte olan uygulamaları hakkında farkındalık; gerektiğinde bunları inceleme ve öğrenebilme becerisi.
7	Uluslararası Ticaret ve Finansman alanında kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilme becerisi.
8	Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik alanında orijinal fikir ve yöntemleri; sistem, parça veya süreç tasarımlarıyla bütünleştirip yenilikçi çözümler geliştirebilme becerisi.
9	Araştırma konusu ile ilgili fikir ve bulgularını sözlü ve yazılı olarak etkin bir şekilde ifade edebilme becerisi.

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

	ÖÇ3
PÇ2	5
PÇ3	5
PÇ4	5
PÇ5	4
PÇ6	5
PÇ7	5
PÇ8	5

