



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Mağaza Yönetimi							
Ders Kodu		ISLE458		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yükü	126 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Perakendecilik sektörünün genel hatlarıyla tanıtılması, perakendecilikteki gelişmeleri ve yeni eğilimlerin incelenmesi							
Özet İçeriği		Dersin konusu amacı ve yöntemi, Perakendeciliğe giriş, Perakendeci kuruluşların sınıflandırılması (mağazalı ve mağazasız perakendecilik), Perakendeciliği etkileyen çevresel faktörler (makro ve mikro çevre faktörleri), Elektronik perakendecilik ve geleneksel perakendecilerden farkları, Perakendeci işletmelerde tüketici davranışları (tüketicilerin satınalma nedenleri ve tüketicilerin satınalma karar süreci),Stratejik perakendecilik ve perakendecilik yönetim stratejisi, Perakendeci mağazalarda kuruluş kararları ve kuruluş yerinin seçimi, Perakendeci işletmelerde ürün yönetimi, kategori planlaması ve satınalma, Perakendeci mağazalarda satınalma bütçesi ve stratejik perakende planlama süreci, Perakendeci işletmelerde tedarik zinciri ve lojistik yönetimi, Perakendeci mağazalarda fiyatlandırma politikaları ve yöntemleri, Perakende pazarlama iletişimi (perakende pazarlama iletişim karması, perakende pazarlama iletişim programının planlanması), Perakendeci işletmelerde fiziksel planlama ve mağaza atmosferi.							
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	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Retail Marketing, Michael Levy and Barton Weitz, McGraw-Hill International Edition
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Perakendeciliğı giriş ve temel kavramlar
2	Teorik	Dünyada perakendecilik ve perakendeciliğın tarihçesi
3	Teorik	Perakendecilik türleri
4	Teorik	Perakendeciliğı etkileyen çevresel faktörler
5	Teorik	Tüketici satın alma davranışları
6	Teorik	Perakende pazarlama stratejisi
7	Teorik	Mağaza kuruluş yeri seçimi ve mağaza yönetimi
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Perakendecilikte fiyatlandırma
10	Teorik	Mağaza yerleşimi ve mağaza tasarımı
11	Teorik	Mağaza yerleşimi ve mağaza tasarımı
12	Teorik	Bilgi sistemleri ve tedarik zinciri yönetimi, yeni ekonomide perakendecilik
13	Teorik	Bilgi sistemleri ve tedarik zinciri yönetimi, yeni ekonomide perakendecilik
14	Teorik	İnternet perakendeciliğı, Perakendecilikte müşteri ilişkileri yönetimi
15	Teorik	Perakendecilikte güncel uygulamalar
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı



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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Bireysel Çalışma	6	2	3	30
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	14	1	15
Toplam İş Yükü (Saat)				126
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Perakendecilik alanında yapılan uygulamaları değerlendirebilmeli
2	Pazar, mağaza türleri, tedarik zinciri gibi perakendecilik kavramlarını tanıyabilmeli
3	Perakendecileri ve pazarlama faaliyetlerini tanıyabilmeli

Program Çıktıları (İşletme Programı)

1	İşletme temel fonksiyonları ve kavramlarını bilmek
2	İşletme alanında edindiği bilgileri çalışma hayatında nasıl uygulayacağını bilmek
3	Uzmanlık alanında gereksinim duyulan bilgiye nasıl ve ne şekilde ulaşılacağını bilmek
4	İktisat, pazarlama, hukuk, finans ve muhasebe gibi alanlarda yeterli bir alt yapı oluşturabilmek.
5	Uluslararası piyasaları takip etmek ve gelişmeleri programda edindiği bilgilerle yorumlayabilmek
6	Çevreyle etkin bir şekilde iletişim kurabilmek
7	Ekip çalışması yapabiliyor olmak
8	Alanında kullanılan bilgisayar yazılımlarını ve iletişim teknolojilerini etkin şekilde kullanmak
9	İşletmecilikle ilgili olası sorunları tanımak ve çözebilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÇ1	4	5	5
PÇ2	5	4	4
PÇ3	4	5	4
PÇ4	3	3	5
PÇ5	4	4	3
PÇ6	5	5	3
PÇ7	4	3	5
PÇ8	3	4	4
PÇ9	4	4	5

