

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> İKTİSATA GİRİŞ ( PSM-101 )						<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
I	14	-	-	-	14		72	100	2	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Ekonomi biliminin konusu, kapsamı, tanımı, yöntemi, kıtlık kavramı ve ekonomik geçiş sorunu, toplumun karşılaştığı temel ekonomik sorunlar, ekonomik sorunun çözümlendiği ortam, bazı ekonomik kavramlar, talep ve arzın genel esasları, tam rekabet piyasasına fiyat oluşumu, kayıtsızlık analizi ile tüketici dengesi, firma dengesi, eksik rekabet piyasaları, tekel piyasası, oligopol piyasaları ile tekel rekabet piyasaları.									
<b>Dersin Amacı</b>	Ekonomideki temel kavramlar ve varsayımlar konusunda bilgilendirmek, bu bilgileri kullanarak ekonomik değişkenler arasındaki bağıntıyı sağlamak, ekonomik verileri kullanarak grafik çizme yeteneğini kazandırmak ve ekonomideki piyasalar hakkında yorum kabiliyetini geliştirmektir.									
<b>Dersin Kazanımları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Temel iktisadi kavram ve sorunları açıklayabilecektir.</li> <li>2. İktisatta grafiklerle çalışma kabiliyetini geliştirebilecektir.</li> <li>3. Ekonomide yer alan piyasaların yapısı ve özelliklerini tanımlayabilecektir.</li> <li>4. Ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklayabilecektir.</li> </ol>									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Ekonominin Temelleri, Besim Üstünel İktisada Giriş, Hüseyin Şahin									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	<b>Yüzde (%)</b>	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-	
	<b>Ödevler</b>							-	-	
	<b>Projeler</b>							-	-	
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-	
	<b>Laboratuvar</b>							-	-	
	<b>Diğer</b>							-	-	
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70		
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>							100		

Ders Sorumlulukları				
Hafta				
1	Ekonomi nedir? İktisat bilimi, İktisadın bölümleri, İktisadın yöntemi, İktisadi sorun.			
2	Kıtlık, Tercih ve Fayda, Alternatif maliyet, Alternatif ekonomik sistemler			
3	Talep, Arz ve Fiyat, Talep eğrisi, Arz eğrisi, Fiyatın arz ve talep tarafından belirlenmesi			
4	Esneklik, Talebin fiyat esnekliği, Diğer talep esneklikleri, Arz esnekliği, Arz ve talep esnekliklerinin belirleyicileri			
5	Arz ve talep uygulamaları, Hükümetin fiyat kontrolleri, Kira kontrolleri, İhracat ve ithalatın belirleyicileri, Arz ve talep teorisinde tarımsal denge, Üretici ve tüketici artığı			
6	Üretim ve maliyetler, Kısa dönemde üretim, uzun dönemde üretim, kısa, uzun ve çok uzun dönemde maliyetler, Maliyet eğrileri			
7	Ara Sınav			
8	Piyasalar ve fiyatlama, Rekabetçi piyasalar, Tam rekabet teorisi, Kısa ve uzun dönem dengesi			
9	Monopol, tek fiyatlı monopol modeli ve kısa dönem dengesi			
10	Çok fiyatlı monopol modeli, Fiyat farklılaştırması			
11	Eksik rekabet, Monopolcü Rekabet modeli, Oligopolün özellikleri			
12	Faktör piyasaları, Emek piyasası, Emek arzı, Emek talebi, Emek piyasası dengesi, Toprak, Sermaye ve Girişim			
13	Bilgi ekonomisi, Araştırma ekonomisi, Kamusal mallar, Dışsallıklar			
14	Genel Tekrar			
15	Final Sınavı			
Öğrenci İş Yükü Dağılımı ve AKTS Hesabı		Sayısı	Süresi (Saat)	Toplam
	Haftalık Ders Saati (Teorik)	14	1	15
	İçerik Okuma	14	3	30
	İnternette tarama, kütüphane çalışması	2	5	5
	Ödev Hazırlama	1	15	10
	Ara sınav ve ara sınava hazırlık	1	15	15
	Final sınavı ve final sınavına hazırlık	1	25	25
	<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>100</b>
	<b>Dersin AKTS Kredisi</b>			<b>4</b>

<b>Dersi Adı ve Kodu:</b> İŞLETME BİLİMİNE GİRİŞ ( PSM-103 )					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
I	14	-	-	-	14		72	100	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	İşletme, işletme ile ilgili temel kavramlar, işletme fonksiyonları, kuruluş yeri seçimi, yatırım, yönetim fonksiyonları ve işletme yönetiminin etkinliğini artırmak için yapılması gereken faaliyetler.									
<b>Dersin Amacı</b>	İşletme yönetiminin etkinliğini artırmak için gerekli konuların öğrenilmesi									
<b>Dersin Kazanımları</b>	1) İşletmecilikle ilgili temel kavramları ve çalışma prensiplerini bilir. 2) İşletme fonksiyonlarının önemini kavrar. 3) İşletmeler arası işbirliklerini ve hukuki sonuçları algılar. 4) İşletmelerin sınıflandırılmasının önemini kavrar. 5) İşletmenin çevre faktörlerinin işletme için önemini algılar. 6) İşletme kuruluş çalışmalarının önemini algılar.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	- Aksoy Ahmet ve diğerleri, Genel İşletmecilik - Aktepe, Eyyüp, İşletmecilik Bilgileri									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	<b>Yüzde (%)</b>	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-	
	<b>Ödevler</b>							-	-	
	<b>Projeler</b>							-	-	
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-	
	<b>Laboratuvar</b>							-	-	
	<b>Diğer</b>							-	-	
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>							100		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>										

1	İşletme tanımı, amaçları			
2	İşletme türleri			
3	İşletme fonksiyonları			
4	İşletme çevresi analizi			
5	İşletmenin kuruluşu			
6	Kuruluş yeri seçimi			
7	Vize sınavı			
8	Yönetim Fonksiyonu			
9	Yönetim Fonksiyonu			
10	Pazarlama Fonksiyonu			
11	Pazarlama Fonksiyonu			
12	Üretim Fonksiyonu			
13	Finans Fonksiyonu			
14	Genel Tekrar			
15	Final sınavı			
<b>Öğrenci İş Yükü Dağılımı ve AKTS Hesabı</b>		<b>Sayısı</b>	<b>Süresi (Saat)</b>	<b>Toplam</b>
	Haftalık Ders Saati (Teorik)	14	1	15
	İçerik Okuma	14	3	30
	İnternette tarama, kütüphane çalışması	2	5	5
	Ödev Hazırlama	1	15	10
	Ara sınav ve ara sınava hazırlık	1	15	15
	Final sınavı ve final sınavına hazırlık	1	25	25
	<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>100</b>
	<b>Dersin AKTS Kredisi</b>			<b>4</b>

Dersin Adı ve Kodu: GENEL HUKUK BİLGİSİ ( PSM-105 )					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler	
	Teori	Uyg	Lab	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
I	14	-	-	-	14	22	50	2	2
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Ön şartlar</b>	Yok								
<b>Dersin İçeriği</b>	Hukuka Giriş: Hukuk kavramı, hukukun kaynakları, hukuk kurallarının yorumu, kamu hukuku – özel hukuk ayrımı, gerçek – tüzel kişiler, hak ehliyeti ve fiil ehliyeti konuları hukuka giriş dersi kapsamında ele alınacak konulardır.								
<b>Dersin Amacı</b>	Hukuk ile ilgili temel kavramlar hakkında öğrencinin bilgi sahibi olması.								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Öğrenci sahip olduğu bilgileri, bundan sonraki gerek özel ve gerekse iş hayatında uygulayabilecek ve ayrıca göreceği diğer hukuk dersleri konusunda genel bir kanaate sahip olacaktır.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	GÜRİZ, Adnan: Hukuka Giriş, Ankara 2006. GÖZLER, Kemal: Hukuka Giriş, Bursa 2008. BİLGE, Necip: Hukuk Başlangıcı, Ankara 2008								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	<b>Yüzde (%)</b>
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								

1	Hukuka genel olarak giriş ve Hukuk Kavramı			
2	Hukukun Kaynakları			
3	Hukuk Kurallarının Yorumu			
4	Hukuk Dalları Kamu Hukuku – Özel Hukuk Ayrımı			
5	Kamu Hukuku Dalları			
6	Kamu Hukuku Dalları			
7	Vize Sınavı			
8	Özel Hukuk Dalları			
9	Özel Hukuk Dalları			
10	Gerçek kişi – Tüzel kişi kavramları			
11	Hak ehliyeti ve Fiil ehliyeti			
12	Yargı Sistemi			
13	Devlet Yapısı			
14	Genel Tekrar			
15	Final Sınavı			
<b>Öğrenci İş Yükü Dağılımı ve AKTS Hesabı</b>		<b>Sayısı</b>	<b>Süresi (Saat)</b>	<b>Toplam</b>
	Haftalık Ders Saati (Teorik)	14	1	15
	İçerik Okuma	14	3	10
	İnternette tarama, kütüphane	2	5	5
	Ödev Hazırlama	1	15	5
	Ara sınav ve ara sınava hazırlık	1	15	5
	Final sınavı ve final sınavına	1	25	10
	<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>50</b>
<b>Dersin AKTS Kredisi</b>			<b>2</b>	

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> PERAKENDECİLİĞE GİRİŞ ( PSM-107 )					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
I	14	-	-	-	14	72	100	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Önşartlar</b>	Yok								
<b>Dersin İçeriği</b>	Dağıtım kavramı, araçlar, perakendeciler, perakendeciliğin önemi, gelişimi ve türleri								
<b>Dersin Amacı</b>	Perakendecilik ile ilgili temel kavramları öğrenmek								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Perakendecilik ile ilgili temel kavramları görerek günümüzün parlayan sektörü olan perakendecilik ile ilgili detaylı bilgileri öğrenebilme, Bu dersi tamamlayan öğrenciler, perakendecilik kavramını tanımlayabilme, Bu dersi tamamlayan öğrenciler, perakendeciliğin ekonomideki yerini ve önemini açıklayabilme, Bu dersi tamamlayan öğrenciler, dağıtım kanalı içinde perakendeciliğin yerini değerlendirebilme, Bu dersi tamamlayan öğrenciler, perakendecilerin dağıtım kanalında yer alan tüm taraflar ile ilişkilerini tanımlayabilme.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	1- Perakendeci Markaları ve Uygulamaları (Yrd. Doç. Dr. Mehmet BAŞ) 2- Pazarlama Yönetimi (Prof. Dr. İsmet MUCUK)								
<b>Değerlendirmeye Ölçütleri</b>								<i>Varsa(X) olarak işaretleyiniz</i>	<b>Yüzde (%)</b>
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1	Dağıtım Kavramı, Önemi								
2	Dağıtım Çeşitleri								
3	Direk ve Dolaylı Dağıtım								
4	Araç Kullanma Sebepleri, Toptancılık								
5	Perakendeciliğin Tanımı, Önemi								
6	Türkiye’de ve Dünya’da Perakendeciliğin Gelişimi								
7	Vize Sınavı								
8	Perakendeci Türleri								

9	Bakkallar, Süpermarketler			
10	Zincir Mağazalar			
11	Departmanlı Mağazalar			
12	Hipermarketler			
13	Alışveriş Merkezleri			
14	Genel Tekrar			
15	Final Sınavı			
<b>Öğrenci İş Yükü Dağılımı ve AKTS Hesabı</b>		<b>Sayısı</b>	<b>Süresi (Saat)</b>	<b>Toplam</b>
	Haftalık Ders Saati (Teorik)	14	1	15
	İçerik Okuma	14	3	30
	İnternette tarama, kütüphane	2	5	5
	Ödev Hazırlama	1	15	10
	Ara sınav ve ara sınava hazırlık	1	15	15
	Final sınavı ve final sınavına	1	25	25
	<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>100</b>
	<b>Dersin AKTS Kredisi</b>			<b>4</b>



<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> GİRİŞİMCİLİK ( PSM-109 )					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
I	14	-	-	-	14	72	100	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Önşartlar</b>	Yok								
<b>Katalog Tanımı</b>	Girişimciliğin Önemi ve Gelişimi, Girişimcilikte liderlik ve yöneticilik niteliklerinin önemi; Girişimcilik Nitelikleri ve Girişimciliği Etkileyen Faktörler; Girişimcilik Konusundaki Gelişmeler.								
<b>Dersin Amacı</b>	Girişimcilik ile ilgili temel kavram ve yapıları anlamak.								
<b>Dersin Kazanımları</b>	Girişimciliğin esaslarını anlayabilme, Girişimcinin ortaya çıkışını ve girişimcinin iş yaşamında başarılı olma yöntemlerini kavrayabilme, Küçük İşletmeleri ve ekonomideki rollerini kavrayabilme, Küçük işletmelerin kuruluş şekillerini ve yönetimini kavrayabilme.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	- Tekin M., 'Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği', Ankara,Türkiye.								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<i>Varsa(X) olarak işaretleyiniz</i>	<b>Yüzde (%)</b>
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-
	<b>Ödevler</b>							-	-
	<b>Projeler</b>							-	-
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-
	<b>Laboratuvar</b>							-	-
	<b>Diğer</b>							-	-
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>							100	
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
<b>1</b>	Girişimciliğin önemi ve gelişimi								

2	Girişimci, işveren, patron, sermayedar kavramları çerçevesinde girişimcilik olgusu			
3	Girişimcilik nitelikleri ve girişimciliği etkileyen faktörler.			
4	Türkiye’de girişimcilik			
5	Girişimcilikte yaratıcılık.			
6	Girişimcilikte yenilikçilik.			
7	Vize sınavı			
8	Girişimcilikte iş planı.			
9	İş planı içinde pazarlama planı.			
10	İş planı içinde yönetim planı			
11	İş planı içinde üretim planı			
12	İş planı içinde finans planı			
13	Girişimcilikte örnek olaylar.			
14	Genel Tekrar			
15	Final sınavı			
<b>Öğrenci İş Yükü Dağılımı ve AKTS Hesabı</b>		<b>Sayısı</b>	<b>Süresi (Saat)</b>	<b>Toplam</b>
	Haftalık Ders Saati (Teorik)	14	1	15
	İçerik Okuma	14	3	30
	İnternette tarama, kütüphane	2	5	5
	Ödev Hazırlama	1	15	10
	Ara sınav ve ara sınava hazırlık	1	15	15
	Final sınavı ve final sınavına	1	25	25
	<b>Toplam İş Yükü</b>			<b>100</b>
	<b>Dersin AKTS Kredisi</b>			<b>4</b>

Dersin Adı-Kodu: MATEMATİK ( MAT-101 )					Programın Adı:PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ						
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler				
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
I	14	-	-	-	14		47	75	4	3	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe										
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu										
<b>Ön şartlar</b>	-										
<b>Dersin İçeriği</b>	Sayılar; Cebir; Denklemler ve Eşitsizlikler; Fonksiyonlar; Trigonometri, Kompleks Sayılar Logaritma										
<b>Dersin Amacı</b>	Matematikte temel kavramları açıklayarak matematik için gerekli ve yeterli temeli oluşturabilmek, ayrıca matematiğin, teknik programlar için önemini kavratarak öğrencinin kendi programındaki mesleki uygulamalara gerekli alt yapıyı hazırlamaktır.										
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Aritmetik işlemleri yapabilme, üs ve kök hesabı yapabilme; Cebirsel işlemleri yapabilme, formül kullanabilme ve sadeleştirme yapabilme; Birinci ve ikinci dereceden denklemleri ve eşitsizlikleri çözebilme; Fonksiyonu kavrayabilme, Fonksiyonlarda değer bulabilme, Doğrusal ve ikinci dereceden fonksiyonların grafiğini çizebilme; Açık kavramını anlama ve açık ölçüm birimlerini dönüştürebilme, Trigonometrik oranları bulabilme, Trigonometrik fonksiyonların grafiğini çizebilme, Trigonometrik özdeşlikler, toplam ve yarım açı formüllerini kullanarak denklem çözebilme; Kompleks sayı kavramını anlama, Kompleks sayılarda işlem yapabilme, Kompleks sayıları kutupsal formda yazabilme, Kompleks sayılarda kuvvet ve kök hesabı yapabilme; Logaritma ve üstel fonksiyonları kavrayabilme, Logaritmik ve Üstel fonksiyonların grafiğini çizebilme, Basit logaritmik ve üstel denklemleri çözebilme.										
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prof. Dr. Mustafa BALCI, MYO ve TEF için Temel Matematik, Balcı Yayınları, 2008.</li> <li>• Prof. Dr. Ömer AKIN, Matematik Analiz ve Analitik Geometri, Palme Yayınları, Ankara, 2001.</li> <li>• Genel Matematik, Editör: M.Kemal SAĞEL-Mine AKTAŞ, Pegama Yayıncılık, Ankara, 2005.</li> </ul>										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa ( X ) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>		
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30		
	<b>Kısa Sınavlar</b>										
	<b>Ödevler</b>										
	<b>Projeler</b>										
	<b>Dönem Ödevi</b>										
	<b>Laboratuvar</b>										
	<b>Diğer</b>										
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>								X	70		
<b>Ders Sorumluları</b>											
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>										
1.	Sayılar										
2.	Sayılar										
3.	Cebir										
4.	Cebir										
5.	Denklemler ve Eşitsizlikler										
6.	Denklemler ve Eşitsizlikler										
7.	Fonksiyonlar										
8.	Fonksiyonlar, Ara sınav										
9.	Trigonometri										
10.	Trigonometri										
11.	Kompleks Sayılar										
12.	Kompleks Sayılar										
13.	Logaritma ve Üstel Fonksiyonlar										
14.	Logaritma ve Üstel Fonksiyonlar										
15.	Dönem Sonu Sınavı										

Dersin Adı ve Kodu: BİLGİSAYAR – I ( BİL-101 )					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
I	14				14	47	75	2	3	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Ön şartlar</b>	Yok									
<b>Dersin İçeriği</b>	Temel bilgisayar bilgisini, ofis paket programları ve temel internet kullanımı									
<b>Dersin Amacı</b>	Windows işletim sistemini tanımak ve kullanmak, Office programlarını temel düzeyde kullanabilmek ve internet kullanımı ile ilgili temel işlemleri yapabilmek									
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Bu dersi alan öğrenciler; windows işletim sistemi kullanır, amacına uygun Office ve paket programları kullanım becerisine sahip olur ve internet üzerinde web sayfası içeriğine ulaşma ve arama yapma gibi temel işlemleri yapar.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Bilgisayar I, EDM Yayıncılık, Ankara, 2007. Editör: Prof. Dr. Bilal GÜNEŞ Bilgisayar I, Pegem Akademi Yayınevi, Ankara, 2006. Editör: Ali GÜNEŞ									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>		
	<b>Ara Sınavlar</b>						<b>X</b>	<b>30</b>		
	<b>Kısa Sınavlar</b>									
	<b>Ödevler</b>									
	<b>Projeler</b>									
	<b>Dönem Ödevi</b>									
	<b>Laboratuvar</b>									
	<b>Diğer</b>									
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						<b>X</b>	<b>70</b>		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
1	İşletim sistemleri									
2	İşletim sistemleri									
3	İşletim sistemleri									
4	Microsoft Office									
5	Microsoft Office									
6	Microsoft Office									
7	Ara Sınav									
8	İşletim Sistemi									
9	Microsoft Office									
10	Microsoft Office									
11	İnternet Explorer									
12	İnternet Explorer									
13	İnternet Explorer									
14	İnternet Üzerinden Arama Yapma									
15	Final Sınavı									

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILÂP TARİHİ I (TAR-101)							<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI			
<b>Yarıyıl</b>	<b>Eğitim ve Öğretim Yöntemleri</b>							<b>Krediler</b>		
	<b>Teori</b>	<b>Uyg.</b>	<b>Lab.</b>	<b>Proje/Alan Çalışması</b>	<b>Ödev</b>	<b>Diğer</b>	<b>Toplam</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS Kredisi</b>	
I	14	-	-	-	14	22	50	2	2	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Ön şartlar</b>	Yok									
<b>Dersin İçeriği</b>	Türkiye'nin modernleşme süreci									
<b>Dersin Amacı</b>	Modern Türkiye'nin kuruluş aşamalarını öğretmek									
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş ve Atatürk hakkında bilgi edinme									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Türkçe kitaplar ve makaleler.									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>	
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>									
	<b>Ödevler</b>									
	<b>Projeler</b>									
	<b>Dönem Ödevi</b>									
	<b>Laboratuvar</b>									
	<b>Diğer</b>									
<b>Ders Sorumluları</b>	Teknik programlar bölüm başkanlığı									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
1	İnkılap ve Benzeri Kavramlar									
2	Osmanlı Devletinin Gerileme Sebepleri ( İç ve Dış Sebepler)									
3	Osmanlı Devleti'nde Yenileşme Faaliyetleri ( I.Mahmud , III. Selim Dönemi)									
4	II. Mahmud Döneminde yapılan Yenilikler									
5	19. Yüzyılda Osmanlı Devleti'nin Siyasi Durumu ve Parçalanışı									
6	Tanzimat Dönemi									
7	Ara Sınav									
8	Meşrutiyet Dönemi									
9	Panislamizm, Osmanlıcılık, İslamcılık, Batıcılık, Türkçülük Turancılık									
10	Trablusgarp ve I.-II. Balkan Savaşları									
11	I. Dünya Savaşının Sebep ve Sonuçları									
12	Mustafa Kemal Paşa, Erzurum-Sivas Kongreleri									
13	Misak-ı Milli ve Türkiye Büyük Millet Meclisinin Açılması									
14	Misak-ı Milli ve Türkiye Büyük Millet Meclisinin Açılması									
15	Final Sınavı									

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> YABANCI DİL I (YAD-101)							<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI			
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
I	14	-	-	-	14	47	75	4	3	
<b>Ders Dili</b>	İngilizce									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Ön şartlar</b>	Yok									
<b>Dersin İçeriği</b>	‘Olmak’ fiili (Present Simple (to be) ve olumlu-olumsuz soru yapıları), Şahıs zamirleri (Subject Pronouns), İyelik sıfatları (Possessive Adjectives), renkler, alfabe, sayılar, meslekler, nesnelerin tekil-çoğul halleri,Sahip olmak fiili (have-have got), yer edatları(Prepositions of location), zamanı sormak ve söylemek(Time Expressions), ‘vardır’ kalıbı (There is/are), ev ortamında kullanılan eşya ve malzemelerin adları,Geniş zaman (Present simple), affirmative, negative, interrogative, geniş zamanda sıklık bildiren zarflar, zaman edatları, nesne zamirleri (Object Pronouns), sıra sayıları(Ordinal Numbers), özel günler, Öneriler (Let’s, Shall we...?, Why don’t we...?, How about...?,Adverbs of quantity(any, some, a few- a little), countable-uncountable nouns, yiyecek- içecek isimleri, aktiviteler, Rica ve teklif (Can, Could, Would you like...?),Bazı ve hiç (Any, Some), Miktar ve sayı soruları ve cevapları (how much/ how many), kıyafetler, nesnelere, and/but/so bağlaçları,Geçmiş zamanda ‘olmak’ fiili( was/were), geçmiş zaman ifadeleri (Time Expressions), ‘the’ artikeli, Geçmiş zaman (Past simple), affirmative, negative, interrogative, What+ adj yapısı, film ve müzik isimleri,Can (to express ability), adjectives / adverbs, tatil akviteleri, sporlar, Şimdiki Zaman (Present Progressive), affirmative, negative, interrogative, Present progressive (Future meaning), mevsimler, telefon konuşmaları, Problem soruları ve cevaplar (What’s the matter...? ), Gereklilik ve tavsiyeler (must, have to, should, shouldn’t, ought to, ought not to, Emir cümleleri (Commands), karakter sıfatları, hastalıklar,									
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilere başlangıç seviyesinde bazı temel kuralları öğretmek									
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Yabancı dilde yazı veya söz ile anlatılmak isteneni doğru olarak anlayabilme, amaca uygun yazım tekniği kullanarak anlaşılır şekilde yazabilme, anlatılmak isteneni anlaşılır bir şekilde sözle ifade edebilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Full Steam Ahead ( A.Vahit Çakır ,Gül Keskil,Nilgün Yorgancı ) Essential Grammar in Use (Raymond Murphy)									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>	
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>									
	<b>Ödevler</b>									
	<b>Projeler</b>									
	<b>Dönem Ödevi</b>									
	<b>Laboratuvar</b>									
	<b>Diğer</b>									
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70		
<b>Ders Sorumluları</b>	Teknik programlar bölüm başkanlığı									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
<b>1</b>	‘Olmak’ fiili (Present Simple (to be) ve olumlu-olumsuz soru yapıları), Şahıs zamirleri (Subject Pronouns), İyelik sıfatları (Possessive Adjectives), renkler, alfabe, sayılar, meslekler, nesnelerin tekil-çoğul halleri									
<b>2</b>	Sahip olmak fiili (have-have got), yer edatları(Prepositions of location), zamanı sormak ve söylemek(Time Expressions), ‘vardır’ kalıbı (There is/are), ev ortamında kullanılan eşya ve malzemelerin adları									

3	Geniş zaman (Present simple), affirmative, negative, interrogative, geniş zamanda sıklık bildiren zarflar, zaman edatları, nesne zamirleri (Object Pronouns), sıra sayıları(Ordinal Numbers), özel günler, Öneriler (Let's, Shall we...?, Why don't we...?, How about...?)
4	Adverbs of quantity(any, some, a few- a little), countable- uncountable nouns, yiyecek- içecek isimleri, aktiviteler, Rica ve teklif (Can, Could, Would you like...?)
5	Bazı ve hiç (Any, Some), Miktar ve sayı soruları ve cevapları (how much/ how many), kıyafetler, nesnelere, and/but/so bağlaçları
6	Geçmiş zamanda 'olmak' fiili( was/were), geçmiş zaman ifadeleri (Time Expressions), 'the' artikeli.
7	Vize Sınavı
8	Geçmiş zaman (Past simple), affirmative, negative, interrogative, What+ adj yapısı, film ve
9	Can (to express ability), adjectives / adverbs, tatil aktiviteleri, sporlar
10	Şimdiki Zaman (Present Progressive), affirmative, negative, interrogative, Present progressive (Future meaning), mevsimler, telefon konuşmaları
11	Problem soruları ve cevaplar (What's the matter...? ), Gereklilik ve tavsiyeler (must, have to, should, shouldn't, ought to, ought not to, Emir cümleleri (Commands), karakter sıfatları, hastalıklar.
12	Must ve Have to fiillerinin olumlu, olumsuz ve soru yapıları, must ve have to arasındaki fark
13	Örnek ve alıştırmalar, Genel tekrar
14	Örnek ve alıştırmalar, Genel tekrar
15	Final Sınavı

Dersin Adı-Kodu: TÜRK DİLİ – I (TÜR-101)					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
I	14	-	-	-	14	28	50	2	2	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Ön şartlar</b>	Yok									
<b>Dersin İçeriği</b>	A. Dil, Diller ve Türk Dili B. Dil Bilgisi, Sözcük ve Cümle C. Kelime Türleri D. Anlatımın Öğeleri ve Anlatım Türleri E. Düzgün ve Etkili Konuşmanın Temel İlkeleri									
<b>Dersin Amacı</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fert ve millet hayatındaki dilin önemini açıklayabilme.</li> <li>Dil bilgisinin, sözcük ve cümlelerin neler olduğunu, iletişim açısından önemini kavrayabilme.</li> <li>Kelimelerin oluşumlarını, çeşitlerini, nerelerde ve nasıl kullanılması gerektiğini açıklayabilme.</li> <li>Yazılı anlatımda başarılı olmanın yollarını tanıyabilme</li> <li>Sözlü anlatım türlerini ve ilkelerini kavrayabilme</li> </ul>									
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Dilin, insan aklının ürünü olduğunu kavrayabilme.</li> <li>Türk dilinin yapısal özelliklerini ve zenginliğini kavrayabilme.</li> <li>Yazılı anlatımda başarılı olmanın yollarını kavrayabilme.</li> <li>Araştırma, okuma ve diriltme kabiliyetlerini uygulayabilme.</li> </ol>									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>		
	<b>Ara Sınavlar</b>						X	30		
	<b>Kısa Sınavlar</b>									
	<b>Ödevler</b>									
	<b>Projeler</b>									
	<b>Dönem Ödevi</b>									
	<b>Laboratuvar</b>									
	<b>Diğer</b>									
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70			
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
1	Bildirim, Dil ve Dilin Özellikleri									
2	Dil-Düşünce İlişkisi,									
3	Ana Dili, Bağlam, Dil ve Söz, Sembol-İmaj,									
4	Kültür (Dil-Kültür İlişkisi, Kültür Çeşitleri),									
5	Medeniyet, Dilekçe Yazımı,									



<b>6</b>	Yeryüzündeki Diller (Dillerin Doğuşu, Dilin Türleri, Dillerin Sınıflandırılması)
<b>7</b>	Ara Sınav
<b>8</b>	Türkçenin Dünya Dilleri Arasındaki Yeri
<b>9</b>	Türk Dilinin Tarihî Dönemleri ve Gelişmesi,
<b>10</b>	Türk Dilinin Bugünkü Durumu ve Yayılma Alanları,
<b>11</b>	Dil Bilgisi ve Bölümleri (Ses Bilgisi, Şekil Bilgisi),
<b>12</b>	Türkiye Türkçesine Yabancı Dillerden Geçen Ögeler,
<b>13</b>	Yazım Kuralları ve Uygulaması
<b>14</b>	Noktalama İşaretleri
<b>15</b>	Final Sınavı

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> MAKRO İKTİSAT (PSM-102)						<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri								Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
2	14	-	-	-	14		72	100	2	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Gayrisafı Milli Hasıla (GSMH), milli gelir, istihdam ve bölüşüm teoremi kavramı, işsizlik türleri, tüketim ve yatırım kavramları, çarpan analizi, paranın tamamı, fonksiyonları, doğuşu, teorileri ile bankacılık ve mevduat yaratma, merkez bankacılığı, para sistemleri, ödemeler dengesi, dış ticaret hadleri ve döviz piyasası, devalüasyon ve sorunları, büyüme ve gelişme.									
<b>Dersin Amacı</b>	Bu dersin amacı iki alt ana daldan oluşan iktisat teorisinin makro iktisadi analizinde yer alan konuların giriş düzeyinde incelenmesidir. Bu çerçevede işlenecek konular milli hasıla ve ölçülmesi; temel makroekonomik modeller, iktisadi büyüme, istihdam, işsizlik ve enflasyon kavramlarının açıklanması, para ve fiyat düzeyiyle ilgili temel kavramlar, IS-LM Analizi ve Toplam Arz-Toplam Talep Modeli, para ve maliye politikaları ve ilgili konulardır.									
<b>Dersin Kazanımları</b>	Bu dersin sonunda öğrenci; Bu dersin sonunda öğrenci iktisat teorisinin makro ekonomik bölümüyle ilgili konuları özümser, makro iktisadi teorideki temel konuları gerek analitik gerekse matematiksel olarak yorumlar. İktisadi çizelge de grafikleri istatistiksel ve analitik olarak yorumlar.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>									<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>
	<i>Ara Sınavlar</i>								X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								-	-
	<b>Ödevler</b>								-	-
	<b>Projeler</b>								-	-
	<b>Dönem Ödevi</b>								-	-
	<b>Laboratuvar</b>								-	-
	<b>Diğer</b>								-	-
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>								X	70
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>								100	
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>										
<b>1</b>	Makro ekonomiye giriş									
<b>2</b>	Temel Makro Değişkenler: Tanımı ve Ölçülmesi									

3	Temel Makro Değişkenler: Tanımı ve Ölçülmesi
4	Temel Makroekonomik İlişkiler
5	Referans Modelleri: Klasik Model
6	Referans Modelleri: Keynesyen Model
7	Ara Sınav
8	Çoğaltan Mekanizmasının İşleyişi
9	Para ve bankacılık Sistemi
10	Toplam Arz-Toplam Talep
11	İşsizlik
12	Enflasyon
13	Dış Ticaret ve Sermaye Hareketleri
14	Genel Tekrar
15	Final Sınavı

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> PAZARLAMA YÖNETİMİ (PSM-104)					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler	
	Teori	Uyg.	L a b.	Proje/Ala n Çalışması	Öde v	Di ğ e r	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
2	14	-	-	-	14	72	100	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Önşartlar</b>	Yok								
<b>Katalog Tanımı</b>	Pazarlama karması elemanları olan mamul, fiyat, dağıtım ve tutundurma ile bu karma elemanlarının stratejileri kısaca incelenmektedir.								
<b>Dersi Amacı</b>	Pazarlama yönetiminin başarısı için uygulanması gereken stratejilerin öğrenilmesi								
<b>Dersin Kazanımları</b>	Pazarlama karması elemanlarının ve bunların stratejilerinin öğrenebilme, Bir mal veya hizmet için pazarlama programı hazırlayabilme, İşletmeler tarafından uygulanan mamul, fiyatlandırma, tutundurma ve dağıtım stratejilerini analiz edebilme, Bir mal veya hizmet için mamul, fiyatlandırma, tutundurma ve dağıtım kararları alabilme, İşletmelerin pazarlama yönetimi süreçlerini çözümleyebilme, Analiz edilen işletmeler için alternatif pazarlama stratejileri önerebilme.								
<b>Dersi Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pride, William M, Ferrel, O.C, Marketing</li> <li>- Kotler, Philip, Marketing Management</li> <li>- Mucuk, İsmet, Pazarlama İlkeleri</li> </ul>								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-
	<b>Ödevler</b>							-	-
	<b>Projeler</b>							-	-
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-
	<b>Laboratuvar</b>							-	-
	<b>Diğer</b>							-	-
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>								100	
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1	Hedef Pazar Kavramı								
2	Pazarlama Karması Elemanları								
3	Ürün ve Ürün Yönetimi								
4	Hizmet Pazarlaması								
5	Marka ve Marka Yönetimi								
6	Fiyatlandırma Yöntemi								

7	Vize Sınavı
8	Dağıtım ve Dağıtım Yöntemleri
9	Perakendecilik
10	Tutundurma Karması Yönetimi
11	Reklamcılık
12	Halkla İlişkiler
13	Satış Yönetimi
14	Genel Tekrar
15	Final Sınavı

Dersin Adı-Kodu: YÖNETİM VE ORGANİZASYON (PSM-106)						Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler			
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
2	14	-	-	-	14		47	75	3	3	
Ders Dili	TÜRKÇE										
Zorunlu / Seçmeli	ZORUNLU										
Ön şartlar	YOK										
Dersin İçeriği	Yönetimin Tanımı, Önemi ve Temel Kavramlar, Karar Verme ve Planlama, Organizasyon ve Organizasyon Teorileri, Sistem ve Durumsallık Yaklaşımı, Modern Sonrası Çağdaş ve Güncel Kavramlar ve Yaklaşımlar, Örgütlerde Davranış- Yönetim Labirenti- İletişim-Yönetimde Otorite, Güç ve Etkileme ve Liderlik - Yöneticilik ve Motivasyon, Organizasyonlarda Çatışma ve Yönetimi, Organizasyonlarda Değişim ve Yönetimi ile İlgili Konular Anlatılacaktır.										
Dersin Amacı	Dersin amacı, öğrencilere işletmelerde yönetim ve organizasyon konusunda temel bilgi ve teori vermektir										
Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler	Yönetimi, kavramlarını, fonksiyonlarını, süreçlerini, yönetim konusundaki son gelişimleri öğrenebilme, Örgütsel yapı içinde yönetimin ne şekilde işleyebileceğini tanımlayabilme, Yönetim teknik ve kuramlarına ilişkin teorik bilgilerin çalışma hayatında nasıl kullanıldığını yorumlayabilme, Bir örgütü başarılı bir şekilde yönetebilmek için insan faktörünün nasıl etkili çalıştırılabileceği ile ilgili stratejileri tanımlayabilme, İşletme yönetiminde uygulanan güncel teknik ve yöntemlerin nasıl kullanıldığını analiz eder ve sorgulayabilme.										
Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar	1. Prof. Dr. İsmet Mucuk, "Modern İşletmecilik", Türkmen Kitabevi. 2. Tamer Koçel, "İşletme Yöneticiliği", Beta Basım Yayım. 3. Halil Can, "Organizasyon ve Yönetim", Siyasal Kitabevi.										
Değerlendirme Ölçütleri								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)		
	<i>Ara sınavlar</i>							X	30		
	Kısa Sınavlar										
	Ödevler										
	Projeler										
	Dönem Ödevi										
	Laboratuvar										
	Diğer										
	Dönem Sonu Sınavı							X	70		
Ders Sorumlusu											
Hafta	Konular										
1	Yönetimin Tanımı, Önemi ve Temel Kavramlar										
2	Karar Verme										
3	Yöneticilik ve Planlama										
4	Organizasyon ve Organizasyon Teorileri										
5	Organizasyon ve Organizasyon Teorileri										
6	Sistem ve Durumsallık Yaklaşımı										

<b>7</b>	Vize Sınavı
<b>8</b>	Modern Sonrası Çağdaş ve Güncel Kavramlar ve Yaklaşımlar
<b>9</b>	Örgütlerde Davranış- Yönetim Labirenti
<b>10</b>	Örgütlerde Davranış- İletişim
<b>11</b>	Örgütlerde Davranış-Yönetimde Otorite, Güç ve Etkileme ve Liderlik
<b>12</b>	Örgütlerde Davranış- Yöneticilik ve Motivasyon
<b>13</b>	Organizasyonlarda Çatışma ve Yönetimi
<b>14</b>	Genel Tekrar
<b>15</b>	Final Sınavı

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (PSM-108)					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	ECT S Kredisi
2	14	-	-	-	14		47	75	2	3
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Müşteri, müşteri ilişkileri kavramı, müşteri tatmini ve sadakatinin yaratılması, iletişim, müşteri ilişkilerinin ölçülmesi, örgütsel kültür.									
<b>Dersin Amacı</b>	Müşteri ilişkileri yönetimi ve ilişkili kavramlar.									
<b>Dersin Kazanımları</b>	Müşteri ilişkileri yönetiminin öğrenebilme, Öğrenciler müşteri ilişkileri yönetiminin prensiplerini anlayabilme, Öğrenciler bir üretim veya servis işletmesi için müşteri ilişkileri yönetimi sistemi tasarlayabilecek düzeye gelebilme, Öğrenciler müşteri ilişkileri yönetimi projelerini geliştirip yönetebilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktepe Cemalettin ve diğerleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi</li> <li>- Odabaşı Yavuz, Müşteri İlişkileri Yönetimi</li> </ul>									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-	
	<b>Ödevler</b>							-	-	
	<b>Projeler</b>							-	-	
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-	
	<b>Laboratuvar</b>							-	-	
	<b>Diğer</b>							-	-	
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>							100		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									



1	Müşteri ilişkileri yönetimi ve ilişkili konular
2	Müşteri ilişkileri yönetimi ve ilişkili konular
3	Müşteri ilişkileri yönetimi ve ilişkili konular
4	Müşteri ilişkileri yönetimi sürecinde iletişim
5	Müşteri ilişkileri yönetiminde müşteri hizmetleri
6	Müşteri ilişkileri yönetiminde müşteri hizmetleri
7	Vize sınavı
8	Müşteri ilişkilerinin ölçülmesi
9	Müşteri ilişkilerinin ölçülmesi
10	Müşteri ilişkilerinin ölçülmesi
11	Örgütsel kültür ve değişim
12	Örgütsel kültür ve değişim
13	Örgütsel kültür ve değişim
14	Genel Tekrar
15	Final Sınavı

Dersin Adı ve Kodu:					Programın Adı:					
STRATEJİK YÖNETİM (PSM-110)					PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri								Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
2	14	-	-	-	14		47	75	3	3
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Stratejik yönetim tanımı, unsurları, işletmeler açısından önemi, fonksiyonlar itibariyle uygulanan stratejiler.									
<b>Dersin Amacı</b>	Stratejilerin öğrenilmesi, işletme fonksiyonlarında geliştirilebilecek stratejilerin anlaşılması									
<b>Dersin Kazanımları</b>	Stratejik yönetimin öğrenilme, Küreselleşme süreci içerisinde genel çevre analizleri yapılabilir ve bunları dikkate alarak stratejiler geliştirme yeteneğini kazanabilme, Misyon, vizyon ve strateji oluşturma becerilerini kazanabilme, Uluslar arası stratejiler ve ülke stratejileri ile işletmelerin stratejik yönetimleri arasında ilgi kurabilme yeteneğini geliştirebilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Eren Erol, Stratejik Yönetim</li> <li>- Aksoy Ahmet ve diğerleri, Genel İşletmecilik</li> </ul>									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>									Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>								X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								-	-
	<b>Ödevler</b>								-	-
	<b>Projeler</b>								-	-
	<b>Dönem Ödevi</b>								-	-
	<b>Laboratuvar</b>								-	-
	<b>Diğer</b>								-	-
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>								X	70
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>								100	
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
<b>1</b>	Stratejik yönetim ile ilgili temel kavramlar									

2	Çevre Analizi
3	Çevre Analizi
4	Güçlü ve Zayıf Yönlerin Analizi
5	Güçlü ve Zayıf Yönlerin Analizi
6	Güçlü ve Zayıf Yönlerin Analizi
7	Vize sınavı
8	İşletme Departmanlarının İzleyebileceği Alternatif Stratejiler
9	İşletme Departmanlarının İzleyebileceği Alternatif Stratejiler
10	İşletme veya Stratejik İş Birimi Stratejileri ve Seçim Analizi
11	İşletme veya Stratejik İş Birimi Stratejileri ve Seçim Analizi
12	İşlevsel Düzey Stratejileri veya Politikaları
13	İşlevsel Düzey Stratejileri veya Politikaları
14	Final sınavı

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> İSTATİSTİK (PSM-112)					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI		
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri					Krediler	
	Teori	Uygulama	Laboratuar	Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
2	42	-	-	-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe						
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu						
<b>Ön şartlar</b>	Yok						
<b>Katalog Tanımı</b>	Temel Kavramlar, Verilerin Düzenlenmesi, Merkezi Eğilim ve Dağılım Ölçüleri, İndeksler, Olasılık, Rassal Değişkenler, Bazı Önemli Dağılımlar: Binom, Hipergeometrik, Poisson ve Normal Dağılımlar.						
<b>Dersin Amacı</b>	Sosyal bilimlerde verilere dayalı ilişkiler hakkındaki çıkarımlar için gerekli olan istatistiksel yöntemlerin öğrencilere teorik olarak verilmesidir. Ders, sosyal bilimlerdeki uygulamalı çalışmalardan örneklerle desteklenecek ve böylece öğrencilerin teorik bilgilerini uygulamaya taşımaları sağlanacaktır.						
<b>Dersin Kazanımları</b>	Sosyal bilimlerde verilere dayalı ilişkiler hakkında istatistiksel çıkarımlar için gerekli olan yöntemlerin öğrenilmesi, Temel Olasılık ve İstatistik bilgisi kazanabilme, Analitik düşünme yetisi kazanabilme.						
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uygulamalı İstatistik Yöntemler, Özkan Ünver, Hamza Gamgam.</li> <li>- İstatistik ve Olasılığa Giriş, Nuri Ersoy, Semra Erbaş.</li> <li>- Matematiksel İstatistik, Olasılık ve Önemli Dağılımlar, Bedriye Saraçoğlu, Ferhan Çevik.</li> <li>- Temel İstatistik, Münevver Turanlı, Selahattin Güriş.</li> <li>- Paul Newbold, William Carlson, Betty Thorne, Statistics for Business and Economics.</li> </ul>						
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>						<b>Adet</b>	<b>Yüzde</b>
	<b>Ara Sınavlar</b>					1	30
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>					1	70
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	Matematik ve Temel Bilimler					45	
	İstatistik Bilimi					30	
	Bilgisayar Bilimi					15	
	Sosyal Bilimler					10	
<b>Ders Sorumluları</b>	Yrd. Doç. Dr. Murat ATAN, <a href="mailto:atan@gazi.edu.tr">atan@gazi.edu.tr</a>						
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>						
1	Temel Kavramlar, Verilerin Düzenlenmesi						
2	Merkezi Eğilim Ölçüleri						
3	Merkezi Dağılım Ölçüleri						
4	İndeksler						
5	İndeksler						
6	Olasılık						
7	Vize Sınavı						
8	Olasılık						
9	Rassal Değişkenler						
10	Rassal Değişkenler						
11	Bazı Önemli Dağılımlar: Binom						
12	Bazı Önemli Dağılımlar: Hipergeometrik						
13	Bazı Önemli Dağılımlar: Poisson, Bazı Önemli Dağılımlar: Normal Dağılımlar						
14	Genel Tekrar						
15	Final Sınavı						

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> BİLGİSAYAR-II (BİL-102)				<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
2	21	21				42	2	3
<b>Ders Dili</b>	Türkçe							
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu							
<b>Ön şartlar</b>	Yok							
<b>Dersin İçeriği</b>	Bilişim ve Bilişimin sosyal yapı üzerine etkileri, Bilişim güvenliği, Temel donanım bilgisi ve ofis paket programlarının ileri düzeyde uygulamaları							
<b>Dersin Amacı</b>	Bilişimi kavramak ve toplum üzerine etkilerinin farkına varmak, bilişim güvenliği konusunda bilinçli olmak, bilgisayarda temel donanım kullanım becerisine sahip olmak ve ofis programlarını ileri düzeyde alana uyarlayarak kullanmak.							
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Bu dersi alan öğrenciler; Temel bilişim becerilerine sahip olur, bilişimin sosyal yapı üzerindeki etkilerinden haberdardır, Bilişim güvenliği konusunda bilinçli davranır, Alanı ile ilgili ihtiyaç duyduğu bilgisayar donanımı etkin şekilde kullanır ve alanına uygun olarak her bir ofis programını tek tek veya birbirleriyle etkileşecek şekilde etkin şekilde uygular.							
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<b>Bilgisayar I</b> , EDM Yayıncılık, Ankara, 2007. <b>Editör: Prof. Dr. Bilal GÜNEŞ</b> <b>Bilgisayar I</b> , Pegem Akademi Yayınevi, Ankara, 2006. <b>Editör: Ali GÜNEŞ</b> <b>Enine Boyuna Microsoft Office 2007</b> , Arkadaş Yayınevi, Ankara, <b>John Pierce</b>							
<b>Değerlendirmeye Ölçütleri</b>						<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>	
	<b>Ara Sınavlar</b>					<b>X</b>	<b>30</b>	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							
	<b>Ödevler</b>							
	<b>Projeler</b>							
	<b>Dönem Ödevi</b>							
	<b>Laboratuvar</b>							
	<b>Diğer</b>							
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>					<b>X</b>	<b>70</b>		
<b>Ders Sorumluları</b>								
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>							
1	Bilişim ve Bilişim Becerileri							
2	Toplumsal Yapı ve Bilişim Toplumu							
3	Bilişim Güvenliği							
4	Bilişim Güvenliği							
5	Temel Bilgisayar Donanımı							
6	Microsoft Office Uygulamaları (WORD)							
7	Microsoft Office Uygulamaları (WORD)							

<b>8</b>	Ara Sınav
<b>9</b>	Microsoft Office Uygulamaları (EXCEL)
<b>10</b>	Microsoft Office Uygulamaları (EXCEL)
<b>11</b>	Microsoft Office Uygulamaları (POWER POINT)
<b>12</b>	Microsoft Office Uygulamaları (POWER POINT)
<b>13</b>	Microsoft Office Uygulamaları (OUTLOOK)
<b>14</b>	Microsoft Office Uygulamaları (OUTLOOK)
<b>15</b>	Final Sınavları

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILÂP TARİHİ II- TAR 102					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
<b>Yarıyıl</b>	<b>Eğitim ve Öğretim Yöntemleri</b>							<b>Krediler</b>	
	<b>Teori</b>	<b>Uyg.</b>	<b>Lab.</b>	<b>Proje / Alan Çalışması</b>	<b>Ödev</b>	<b>Diğer</b>	<b>Toplam</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS Kredisi</b>
2	28	-	-	-			28	2	2
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Ön Şartlar</b>	Yok								
<b>Dersin İçeriği</b>	Türkiye'nin modernleşme süreci								
<b>Dersin Amacı</b>	Modern Türkiye'nin kuruluş aşamalarını öğretmek								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş ve Atatürk hakkında bilgi edinme								
<b>Ders Kitabı ve / veya Kaynaklar</b>	Türkçe kitaplar ve makaleler.								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa ( X ) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70
<b>Ders Sorumluları</b>	Teknik programlar bölüm başkanlığı								
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1.	Kuva-yı Milliye ve Cepheler (Adana, Antep, Maraş, Urfa)								
2.	Düzenli Ordunun kurulması ve Batı Cephesi								
3.	Sakarya Savaşı ve Sonuçları								
4.	Başkomutanlık Meydan Muharebesi ve Sonuçları								
5.	Mudanya Mütarekesi ve Lozan Konferansı								
6.	Saltanat'ın kaldırılması								
7.	Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin kuruluşu								
8.	Ara Sınav								
9.	Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası ve Serbest Fırka								
10.	Şeyh Said İsyanı ve Sonuçları								
11.	İnkılaplar								
12.	Türk Tarih Kurumu ve Türk Dil Kurumunun Kurulması								
13.	Atatürk İlkeleri								
14.	Genel Tekrar								
15.	Final Sınavı								

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> YABANCI DİL II – (YAD 102)					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI						
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler			
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev		Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
2	56	-	-	-				56	4	4	
<b>Ders Dili</b>	İngilizce										
<b>Zorunlu /Seçmeli</b>	Zorunlu										
<b>Ön Şartlar</b>	Yok										
<b>Dersin İçeriği</b>	Kıyaslamalar (Comparative / Superlative forms), farklı sıfatlar, bir ürünü avantajı, alanı ile ilgili işleri kıyaslama, Gelecek Zaman (Will/Going to) affirmative, negative, interrogative, will versus going to, Gelecekte bahsetme, gelecekle ilgili planlar ya da tahminler, Tercih ifadeleri (Prefer/would rather), too/enough ifadelerinin kullanımı, Infinitive & Gerunds, Geniş zamanda ihtimal ve tahminler (Modal verbs (may, might, can, could, must) with present progressive form) Geçmiş zamanda ihtimal ve tahminler (Modal verbs (may, might, can, could, must) with past form), Present Perfect Tense (Geçmiş zamanda olmuş ancak etkisi hala devam eden durumları ifade eden zaman) affirmative, negative, interrogative, Present Perfect Tense versus Simple Past Tense, Zaman ifadeleri (just, already, yet, still, since, for, ever, never), Benzerlikler ve farklılıklar (the same as, different from), Sıfat Cümlecikleri (Relative Clauses), Edilgen yapı (Passive voice), Tüm zamanlarda edilgen yapıların kullanımı (Passive voice use with present, past, future tenses) Edilgen yapı (Passive voice), Tüm kiplerde edilgen yapıların kullanımı (Passive voice use with modals), Sebep gösteren zarf cümlecikleri (Adverbial clauses of reason (because, since, as, due to, owing to, because of, on the ground of ... ), Sonuç gösteren zarf cümlecikleri (Adverbial clauses of result (so, therefore, that's why, so ... that, such ... that), Amaç gösteren zarf cümlecikleri (Adverbial clauses of purpose (so that, in order to, so as to, to))										
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilere başlangıç seviyesinden orta seviyeye bazı temel kuralları öğretmek										
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Yabancı dilde yazı veya söz ile anlatılmak isteneni doğru olarak anlayabilme, amaca uygun yazım tekniği kullanarak anlaşılır şekilde yazabilme, anlatılmak isteneni anlaşılır bir şekilde sözle ifade edebilme.										
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Kelesoğlu N- Kılıç S- Güneş U- Rowbotham B- Rowbotham K, (2004). 'English Builder' ISBN:975-6583-22-3, Sun Publications, Ankara. English Grammar in Use (Raymond Murphy) (Raymond Murphy)										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>		
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30		
	<b>Kısa Sınavlar</b>										
	<b>Ödevler</b>										
	<b>Projeler</b>										
	<b>Dönem Ödevi</b>										
	<b>Laboratuvar</b>										
	<b>Diğer</b>										
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70			
<b>Ders Sorumluları</b>											
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>										
1	Kıyaslamalar (Comparative / Superlative forms), farklı sıfatlar, bir ürünü avantajı, alanı ile ilgili işleri kıyaslama										



2	Gelecek Zaman (Will/Going to) affirmative, negative, interrogative, will versus going to, Gelecekte bahsetme, gelecekle ilgili planlar ya da tahminler
3	Tercih ifadeleri (Prefer/would rather), too/enough ifadelerinin kullanımı, Infinitive & Gerunds
4	Geniş zamanda ihtimal ve tahminler (Modal verbs (may, might, can, could, must) with present progressive form)
5	Geçmiş zamanda ihtimal ve tahminler (Modal verbs (may, might, can, could, must) with past form)
6	Present Perfect Tense (Geçmiş zamanda olmuş ancak etkisi hala devam eden durumları ifade eden zaman) affirmative, negative, interrogative, Present Perfect Tense versus Simple Past Tense, Zaman ifadeleri (just, already, yet, still, since, for, ever, never)
7	Ara Sınav
8	Benzerlikler ve farklılıklar (the same as, different from), Sıfat Cümlecikleri (Relative Clauses)
9	Edilgen yapı (Passive voice), Tüm zamanlarda edilgen yapıların kullanımı (Passive voice use with present, past, future tenses)
10	Edilgen yapı (Passive voice), Tüm kiplerde edilgen yapıların kullanımı (Passive voice use with modals)
11	Sebep gösteren zarf cümlecikleri (Adverbial clauses of reason (because, since, as, due to, owing to, because of, on the ground of ... )
12	Sonuç gösteren zarf cümlecikleri (Adverbial clauses of result (so, therefore, that's why, so ... that, such ... that).
13	Amaç gösteren zarf cümlecikleri (Adverbial clauses of purpose (so that, in order to, so as to, to)).
14	Örnek ve alıştırmalar, Genel tekrar
15	Final Sınavı

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> TÜRK DİLİ (TÜR-102)					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg	Lab	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
2	28	-	-	-			28	2	2	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu /Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Ön Şartlar</b>	Yok									
<b>Dersin İçeriği</b>	A. Yazılı ve Sözlü Anlatım Türleri B. Noktalama ve Yazım Kuralları C. Anlatım Bozuklukları									
<b>Dersin Amacı</b>	-Yazı dilinin ve yazılı anlatımın ne olduğunu açıklayabilme -Yazma çalışmalarında kuşkuya düşmeden noktalama işaretleri yerinde kullanabilme. -Doğru anlatımın kişisel ve toplumsal iletişimdeki önemini kavrayabilme.									
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	1. Günlük hayattaki yazılı anlatım türleri konusunu açıklayabilme. 2. Noktalamanın yazılı anlatımdaki önemini kavrayabilme. 3. Doğru anlatımın kişisel ve toplumsal iletişimdeki önemini kavrayabilme. 4. Araştırma, okuma ve bilgilenme kabiliyetlerini uygulayabilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>		
	<b>Ara Sınavlar</b>						X	30		
	<b>Kısa Sınavlar</b>									
	<b>Ödevler</b>									
	<b>Projeler</b>									
	<b>Dönem Ödevi</b>									
	<b>Laboratuvar</b>									
	<b>Diğer</b>									
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70			
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
1	Türkçenin Yapısı									
2	Yapıları Bakımında Sözcük Türleri									
3	Ekler ve kökler									
4	Biçim bilgisi									
5	Sözcük tahlilleri									
6	İsim ve fiil çekimleri									

<b>7</b>	Ara Sınav
<b>8</b>	İletişim yöntemleri
<b>9</b>	Yazılı anlatım türleri
<b>10</b>	Sözlü anlatım
<b>11</b>	Kompozisyon
<b>12</b>	Noktalama işaretleri
<b>13</b>	Yazım kuralları ve anlatım bozuklukları
<b>14</b>	Türk ve Dünya Edebiyatından Seçme Eserlerin Tanıtılması ve Okutulması
<b>15</b>	Final Sınavı

Dersin Adı ve Kodu: TÜRK VERGİ SİSTEMİ (PSM-201)				Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Teori	Uyg	Lab	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Krediler	
							Kredi	AKTS Kredileri
4	42					42	3	3
<b>Ders Dili</b>	Türkçe							
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu							
<b>Ön Şartlar</b>	Yok							
<b>Dersin İçeriği</b>	Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi, Katma Değer Vergisi, Motorlu Taşıtlar Vergisi, Özel Tüketim Vergisi, Emlak Vergisi, Veraset ve İntikal Vergisi							
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrenciye Türk Vergi Sisteminde uygulanan vergi uygulamalarını verimli bir şekilde öğretmek için iş hayatına ilişkin vergi uygulamalarında gerekli bilgileri vermek.							
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Öğrencilerin çalışma hayatlarında karşılaşacakları vergi ile ilgili konuları kolayca çözüp uygulama yapmalarını sağlamak, Türk Vergi sistemini ve uygulamalarını anlayabilme.							
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Prof. Dr. Abdurrahman Akdoğan Türk Vergi Sistemi Yrd. Doç. Dr. Hilmi Ünsal, Vergi Hukuku-Türk Vergi Sistemi							
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>					Varsa (X) olarak işaretleyiniz		Yüzde (%)	
	<b>Ara Sınavlar</b>				X		30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							
	<b>Ödevler</b>							
	<b>Projeler</b>							
	<b>Dönem Ödevi</b>							
	<b>Laboratuvar</b>							
	<b>Diğer</b>							
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>				X		70		
<b>Ders Sorumluları</b>								
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>							
1	Gelir vergisinin konusu, gelirin tanımı, özellikleri ve yedi gelir unsuru							
2	Gelir vergisinde tam ve dar mükellef, ticari kazanç kavramı							
3	Ticari kazançlarda vergileme							
4	Zirai kazanç kavramı ve zirai kazançlarda vergileme							
5	Ücret ve serbest meslek kazancı kavramları ve vergileme							
6	Gayrimenkul sermaye iratları ve vergileme							
7	ARA SINAV							
8	Menkul sermaye iratları, diğer kazanç ve iratlar ve vergileme							
9	Gelir vergisinde gelirin toplanması, beyannameler ve ödenmesi							
10	Kurumlar vergisinin konusu, mükellefleri ve muafiyetler							
11	Kurumlar vergisinde istisna uygulamaları, kurum kazancının toplanması, beyanı ve verginin ödenmesi							
12	Veraset ve İntikal Vergisi ve Emlak Vergisinin analizi,							
13	Motorlu Taşıtlar Vergisi							
14	Katma Değer Vergisi, Özel Tüketim Vergisi							
15	FİNAL SINAVI							

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> DEPO VE STOK YÖNETİMİ (PSM-203)					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
4	42	-	-	-			-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Malzeme yönetimi, malzeme yönetiminde tedarik, stok kavramı, stok çeşitleri, stok yönetimi kavramı, stok yönetiminin amaçları, stok kontrol sistemleri depo yönetimi, depo yönetiminin amaçları, depo yönetiminde kullanılan teknolojiler									
<b>Dersin Amacı</b>	Depo ve stok yönetimi uygulamalarının incelenmesi									
<b>Dersin Kazanımları</b>	Stok yönetiminin temel ilkelerini ve önemini kavrayabilme, Depolama düzeni, teknikleri ve donanımlarını bilme, Stok kontrol tekniklerini öğrenmiş ve uygulama becerisini kazanabilme, Stok fonksiyonlarını öğrenebilme, Depo yönetmeliğini yasalarda belirtildiği şekliyle bilme, Depo yönetiminde kullanılan araçları bilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Üreten, Sevinç, Üretim İşlemler Yönetimi Stratejik Kararlar ve Karar Modelleri, Gazi Kitabevi, Ankara, 2004.</li> <li>• Heizer, Jay and Render, Berry, Operations Management, Pearson-Prentice Hall, New Jersey, 2004.</li> <li>• Chase, Richard, Jacobs, Robert and Aquilano, Nicholas, Operations Management for Competitive Advantage , McGraw-Hill, New York, 2004.</li> </ul>									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-	
	<b>Ödevler</b>							-	-	
	<b>Projeler</b>							-	-	
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-	
	<b>Laboratuvar</b>							-	-	
	<b>Diğer</b>							-	-	
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
	<b>Sosyal Bilimler</b>							100		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	Konular									
<b>1</b>	Malzeme yönetimi									
<b>2</b>	Malzeme yönetimi									
<b>3</b>	Stok kavram									
<b>4</b>	Stok fonksiyonları									

<b>5</b>	Stok yönetimi kavramı
<b>6</b>	Stok kontrol sistemleri
<b>7</b>	Ara sınav
<b>8</b>	Stok kontrol sistemleri
<b>9</b>	Stok kontrol sistemleri
<b>10</b>	Depo yönetimi
<b>11</b>	Depo yönetimi
<b>12</b>	Depo yönetiminde kullanılan araçlar
<b>13</b>	Depo yönetiminde kullanılan araçlar
<b>14</b>	Genel Tekrar
<b>15</b>	Final Sınavı

Dersin Adı ve Kodu: TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI (PSM-205)					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
4	42	-	-	-			-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Tüketici davranışlarına etki eden faktörler, tüketici satın alma karar süreci, tüketici davranışları için geliştirilen modeller.									
<b>Dersin Amacı</b>	Tüketici davranışlarının öğrenilmesi									
<b>Dersin Kazanımları</b>	İşletmelerin hedef kitlesi olan tüketicilerin/örgütsel alıcıların nasıl davrandığını analiz eder, Tüketici satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri tanımlayabilme, Örgütsel pazarlarda satın alma karar sürecini yorumlayabilme, Tüketici davranışlarını analiz ederek elde ettiği bilgiyi sunduğu/sunacağı mal ve hizmetler için hedef pazarı seçmek, pazarı bölümlendirmek ve pazarda konumlandırmak için kullanabilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Odabaşı Yavuz, Tüketici Davranışları</li> <li>- Schiffman Leon G., Kanuk Leslie Lazar, Consumer Behavior</li> </ul>									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-	
	<b>Ödevler</b>							-	-	
	<b>Projeler</b>							-	-	
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-	
	<b>Laboratuvar</b>							-	-	
	<b>Diğer</b>							-	-	
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>							100		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>										
<b>1</b>	Tüketici davranışları, pazarlama ilişkisi									
<b>2</b>	Tüketici Davranışını Etkileyen Faktörler									

3	Tüketici Davranışını Etkileyen Faktörler
4	Tüketici Davranışını Etkileyen Faktörler
5	Tüketici Satın Alma Davranışı
6	Tüketici Satın Alma Karar Süreci
7	Vize sınavı
8	Tüketici Tatmini ve Sadakati
9	Tüketici Tatmini ve Sadakati
10	Tüketici Davranış Modelleri
11	Tüketici Davranış Modelleri
12	Tüketici Davranış Modelleri
13	Tüketici Davranış Modelleri
14	Genel Tekrar
15	Final Sınavı



Dersin Adı ve Kodu: PERAKENDE MAĞAZA YÖNETİMİ (PSM-207)				Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
4	14	-	-	-	14	72	100	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Önşartlar</b>	Yok								
<b>Dersin İçeriği</b>	Perakendeci Türleri, Yönetim Kavramı, Yönetim Fonksiyonları, Mağaza Yönetimi								
<b>Dersin Amacı</b>	Mağaza yönetimi ile ilgili temel kavramları öğrenmek								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Perakendecilik ile ilgili temel kavramları görerek günümüzün parlayan sektörü olan perakendecilik ve mağaza yönetimi ile ilgili detaylı bilgileri öğrenebilme, Perakendeci işletmeleri yapısal olarak ayrıştırabilme, Perakendeci ürün çeşitlendirmesi yapabileme, Perakendeci işletmenin satın alma ve fiyatlandırma sistemini oluşturabilme, Perakende iletişim karmasını oluşturabilme.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	1-Perakendeci Markaları ve Uygulamaları(Yrd. Doç. Dr. Mehmet BAŞ) 2-Pazarlama Yönetimi (Prof. Dr. İsmet MUCUK) 3- Yönetim ve Organizasyon (Prof. Dr. Halil Can)								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa(X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1	Yönetim Kavramı, Önemi								
2	Yönetim Fonksiyonları								
3	Perakendecilikte Planlama								
4	Perakendecilikte Örgütlenme								
5	Perakendecilikte Yönetim								
6	Perakendecilikte Eşgüdüm								
7	Vize sınavı								
8	Perakendecilikte Denetim								
9	Mağaza Yerleştirme								

<b>10</b>	Motivasyon ve Motivasyon Teorileri
<b>11</b>	Motivasyon Teorileri
<b>12</b>	Beden Dili ve Etkili İletişim
<b>13</b>	Beden Dili ve Etkili İletişim
<b>14</b>	Genel Tekrar
<b>15</b>	Final Sınavı

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> MARKA YÖNETİMİ (PSM-209)				<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
<b>Yarıyıl</b>	<b>Eğitim ve Öğretim Yöntemleri</b>							<b>Krediler</b>	
	<b>Teori</b>	<b>Uyg.</b>	<b>Lab.</b>	<b>Proje/Alan Çalışması</b>	<b>Ödev</b>	<b>Diğer</b>	<b>Toplam</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS Kredisi</b>
4	42	-	-	-	-	-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Ön şartlar</b>									
<b>Dersin İçeriği</b>	Pazarlama karması içinde mal ve hizmet kavramları Ürün sınıflandırması ve ürün alt karması, Yeni ürün geliştirme, ürün yaşam dönemi Hizmetler ve hizmet işletmelerinin özellikleri, Marka kavramı Marka imajı ve marka yönetimi Marka değeri, marka çağrışımı, farkındalığı, algılanan kalite								
<b>Dersin Amacı</b>	Pazarlama karması elemanlarından biri olan ürünü marka kavramıyla beraber ele alıp, iki kavramın ilişkisini incelemek.								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Ürün ve ürün stratejilerini kavramak, Marka yönetimiyle ilgili kavramları açıklayabilme, Ürün ve marka kavramlarının ilişkisini anlayabilmek.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	P. Kotler ve K. Keller, Marketing Management, Pearson Prentice Hall Co., 2006, Ömer B. Tek, Pazarlama, Beta Yayınları, 1999, Adrian Palmer, Marketing, Oxford University Press, 2004,.								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>
	<i>Ara Sınavlar</i>							x	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							x	70
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1	Pazarlama karması içinde ürün ve ürün kararları								
2	Ürün kavramının kapsamı								
3	Mal ve hizmet kavramları								

<b>4</b>	Malların sınıflandırımı
<b>5</b>	Ürün dizisi ve ürün karması
<b>6</b>	Yeni ürün geliştirme
<b>7</b>	Ara Sınav
<b>8</b>	Hizmet işletmelerinin özellikleri - Hizmetler ve hizmet kavramı
<b>9</b>	Ürün yaşam dönemi ve stratejileri
<b>10</b>	Marka kavramı
<b>11</b>	Marka değeri
<b>12</b>	Marka imajı, marka yönetimi
<b>13</b>	Ürün marka ilişkisi
<b>14</b>	Ürün marka ilişkisi
<b>15</b>	Final Sınavı

<b>Dersin Adı ve Konusu:</b> FİNANSAL YÖNETİM (PSM-211)				<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
4	42	-	-	-	-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe							
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Seçmeli							
<b>Önşartlar</b>	Yok							
<b>Dersin İçeriği</b>	Finansal varlık ve finansal kaynak tanımları, türleri,yönetimi ve teorik çerçeve							
<b>Dersin Amacı</b>	İşletmelerin finansal varlık ve finansal kaynaklarını, yönetimini öğretmek							
<b>Dersin Sağladığı Kazanımlar</b>	Finansal varlık türleri ile finansal kaynak türleri arasındaki ilişkiyi , bunların yönetimini anlayabilmektir , Paranın zaman değeri kavramını günlük hayatta ve iş hayatındaki kararlarda kullanabilme, Finansal tablolardan yararlanarak firmanın performansını analiz edebilme, Farklı teknikler yardımıyla finansal planlama yapabilme, Dönen varlık yönetimi (işletme sermayesi yönetimi) konusuna hakim olabilme, Duran varlık yönetimi (sermaye bütçelemesi) konusuna hakim olabilme.							
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Fundamentals of financial management / Eugene F. Brigham An introduction to financial management / Ezra Solomon, John J. Pringle. Fundamentals of financial management / James C. Van Horne. Finansal yönetim / Öztin Akgüç. İşletmelerde finansal yönetim / Atilla Gönenli. Değere dayalı işletme finansı : finansal yönetim / Metin Kamil Ercan, Ünsal Ban. Finansman problemleri ve açıklamalı çözümleri / İsmet Aksöyek, Kürşat Yalçiner							
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>						X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>							
	<b>Ödevler</b>							
	<b>Projeler</b>							
	<b>Dönem Ödevi</b>							
	<b>Laboratuvar</b>							
	<b>Diğer</b>							
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70	
<b>Ders Sorumluları</b>								
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>							
1	Finansal Varlık Kavramının Tanıtılması							
2	Duran Varlıklar ve Yönetimi							
3	Dönen Varlıklar ve Yönetimi							
4	Finansal Kaynaklar Kavramının Tanıtılması							
5	Yabancı Kaynaklar ve Yönetimi							
6	Öz Kaynaklar ve Yönetimi							
7	Vize Sınavı							

<b>8</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>9</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>10</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>11</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>12</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>13</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>14</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>15</b>	Final Sınavı

Dersin Adı ve Konusu: ORGANİZASYONLARDA DAVRANIŞ (PSM-213)					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi	
4	42	-	-	-	-	42	3	3	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Önşartlar</b>	Yok								
<b>Dersin İçeriği</b>	Motivasyon, liderlik, otorite, güç, politika, örgüt kültürü, çatışma, grup, iletişim, yönetim labirendi, stres ve zaman yönetimi								
<b>Dersin Amacı</b>	Motivasyon, liderlik, otorite, güç, politika, örgüt kültürü, çatışma, grup, iletişim, yönetim labirendi, stres ve zaman yönetimi ile ilgili konuların tanıtılması								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Motivasyon, liderlik, otorite, güç, politika, örgüt kültürü, çatışma, grup, iletişim, yönetim labirendi, stres ve zaman yönetimi ile ilgili konuların anlaşılması, İnsan ve toplum davranışlarına dair bilimsel bilgi edinme yöntem ve tekniklerini öğrenebilme, İşletme faaliyetlerinde kültürel etkileri öğrenebilme.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Tamer Koçel, İşletme Yöneticiliği Erol Eren, Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							Varsa(X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>						X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70	
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1	Yönetim labirendi								
2	Motivasyon ve teorileri								
3	Motivasyon ve teorileri								
4	Liderlik ve teorileri								
5	Liderlik ve teorileri								
6	Sres yönetimi, Zaman yönetimi								
7	Vize Sınavı								
8	İletişim								
9	İletişim								
10	İş tatmini								
11	Rol kavramı								
12	Örgüt kültürü								
13	Yönetimde otorite, güç ve politika								
14	Genel Tekrar								
15	Final sınavı								

Dersin Adı ve Konusu: GENEL MUHASEBE ( PSM-215)				Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
4	42	-	-	-	-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe							
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu							
<b>Önşartlar</b>	Yok							
<b>Dersin İçeriği</b>	Muhasebenin tanımı, fonksiyonları, temel kavramları, temel muhasebe eşitliği, bilanço, gelir tablosu, defter tutma, hesapların çalışması							
<b>Dersin Amacı</b>	Yevmiye defteri ve defteri kebir kaydı tutabilmeyi öğrenme, bilanço ve gelir tablosu düzenleyebilme							
<b>Dersin Sağladığı Kazanımlar</b>	Muhasebenin temel kavramları ve ilkelerini öğrenebilme, Temel muhasebe eşitliğini kavrayabilme, Defter tutmayı becerebilme, bilanço ve gelir tablosu düzenlemeyi becerebilme, Çift taraflı kayıt yöntemini öğrenebilme, Mali işlemlerin kayıtlarını yapabilme.							
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Yurdakul ÇALDAĞ, Yıldız AYANOĞLU, Genel Muhasebe, Gazi Kitabevi, Ankara, 2008.							
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>						x	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>							
	<b>Ödevler</b>							
	<b>Projeler</b>							
	<b>Dönem Ödevi</b>							
	<b>Laboratuvar</b>							
	<b>Diğer</b>							
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						x	70	
<b>Ders Sorumluları</b>	Yrd. Doç.Dr. Rıdvan BAYIRLI							
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>							
1	Muhasebenin Tanımı, fonksiyonları, temel muhasebe kavramları							
2	Temel muhasebe eşitliği							
3	Defter tutma ve hesaplar							
4	Bilanço düzenleme							
5	Gelir Tablosu düzenleme							
6	Dönen Varlık Hesapları							
7	Vize Sınavı							
8	Dönen Varlık Hesapları							
9	Duran Varlık Hesapları							
10	Duran Varlık Hesapları							
11	Duran Varlık Hesapları							
12	Kısa VAdeli Yabancı Kaynak Hesapları							
13	Uzun Vadeli Yabancı Kaynak Hesapları							
14	Genel Tekrar							
15	Final Sınavı							



<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> TÜRKİYE EKONOMİSİ ( PSM-217 )					<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
4	42	-	-	-			-	42	3	3
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu/Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Bu ders Türkiye ekonomisinin temel görünümünü içermektedir. Türkiye ekonomisinin yapısal dönüşümünü değerlendirir. Aynı zamanda Avrupa Birliği üyeliği hedefi çerçevesinde ekonomik fırsatları analiz eder.									
<b>Dersin Amacı</b>	Türkiye ekonomisinin, Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren geçirmiş olduğu evrim ve bu gelişim seyrinin ulaştığı durumun analiz edilmesi, sorunlar ve çözüm önerisi.									
<b>Dersin Kazanımları</b>	1. Türkiye ekonomisinin yapısal dönüşümünü dönemlere göre tanımlayabilecektir, 2. Temel iktisat bilgilerini kullanarak Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu tanımlayıp açıklayabilecektir, 3. İzlenen ekonomi politikalarını yorumlayıp karşılaştırabilecektir, 4. Temel makro-ekonomik göstergeleri kullanarak politika önerileri ortaya koyabilecektir, 5. Ekonomik göstergeler hakkında tahminde bulunabilecektir.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>									Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>								X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								-	-
	<b>Ödevler</b>								-	-
	<b>Projeler</b>								-	-
	<b>Dönem Ödevi</b>								-	-
	<b>Laboratuvar</b>								-	-
	<b>Diğer</b>								-	-
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>								X	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>								100	
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>										
<b>1</b>	Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisindeki yeri, Türkiye’de nüfus ve işsizlik, yaratılan ulusal gelir ve büyüme hızları									

2	Türkiye’de ulusal gelir ve gelir dağılımı
3	Kamu maliyesi, tanımlar ve bütçe büyüklüklerindeki gelişmeler, kamu harcamalarının analizi, iç ve dış borçların gelişimi
4	Sektörel analiz 1: Tarım sektörü ve sorunları
5	Sektörel analiz 2: Sanayi sektörü Sektörel analiz 3: Hizmetler sektörü
6	Vize Sınavı
7	Türkiye'nin enerji politikası
8	Kamu İktisadî Teşebbüsleri ve ekonomideki önemi, KİT’ler ve özelleştirme
9	Sermaye piyasası
10	Ödemeler dengesindeki gelişmeler
11	Türkiye’de enflasyonla mücadele ve krizler, Türkiye – IMF ilişkileri
12	Türkiye’de uygulanan ithalât ve ihracat rejimleri, Dış ticaret politikasının analizi
13	Türkiye’de yabancı sermaye yatırımları, Serbest bölgelerin ekonomik rolü Türkiye’nin AB dışındaki diğer ülkelerle ekonomik ilişkileri
14	Genel Tekrar
15	Final Sınavı

Dersin Adı ve Kodu: TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ ( PSM-202 )					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI						
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler			
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
5	42	-	-	-			-	42	3	4	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe										
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu										
<b>Önşartlar</b>	Yok										
<b>Katalog Tanımı</b>	Tedarik kavramı, tedarik planlaması, tedarik süreci, tedarik planlaması ve stratejileri										
<b>Dersin Amacı</b>	İşletmelerde tedarik zinciri yönetimi rolünün verilmesi										
<b>Dersin Kazanımları</b>	Üretim ve dağıtım sistem yapısını kavrayabilmek, İşgücü ihtiyaçlarını belirleyebilme, Tedarik zinciri planlayabilmek, Tedarik zinciri yönetebilmek, Tedarik zinciri problemlerini çözümlenebilmek, Tedarik zinciri birimlerini senkronize edebilme.										
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sunil Chopra and Peter Meindl, Supply Chain Management, Prentice Hall, 2006</li> <li>Michael Hugos, Essentials of Supply Chain Management, Prentice Hall, 2006</li> </ul>										
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)		
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30		
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-		
	<b>Ödevler</b>							-	-		
	<b>Projeler</b>							-	-		
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-		
	<b>Laboratuvar</b>							-	-		
	<b>Diğer</b>							-	-		
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70		
	<b>Sosyal Bilimler</b>							100			
<b>Ders Sorumluları</b>											
<b>Hafta</b>	Konular										
<b>1</b>	Tedarik kavramı										
<b>2</b>	Tedarik kavramı										
<b>3</b>	Tedarik kavramı										
<b>4</b>	Tedarik süreci										
<b>5</b>	Tedarik süreci										

<b>6</b>	Tedarik süreci
<b>7</b>	Vize Sınavı
<b>8</b>	Tedarik planlaması
<b>9</b>	Tedarik planlaması
<b>10</b>	Tedarik planlaması
<b>11</b>	Tedarik zinciri stratejileri
<b>12</b>	Tedarik zinciri stratejileri
<b>13</b>	Tedarik zinciri stratejileri
<b>14</b>	Genel Tekrar
<b>15</b>	Final Sınavı

Dersin Adı ve Kodu: SATIŞ YÖNETİMİ (PSM-204 )					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
5	42	-	-	-			-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Bu ders öğrencilerin satış süreci ve satış gücü yönetimi öğretimine yöneliktir.									
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilere satış yönetiminin temel ilkelerini ve kavramlarını öğretmek mesleğe hazırlamaktır.									
<b>Dersin Kazanımları</b>	Satış yönetimi, satış gücü, satış gücünün yönetimi ve satış faaliyetleri hakkında bilgi verme, Pazarlama ve satış ilişkisini anlamak, Pazarlama ile ilgili temel kavramları öğrenebilmek, Satış yönetiminin ne olduğunu anlayabilmek, Satış yöneticilerinin faaliyetlerini ve karşılaştıkları sorunları inceleyebilmek.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	- <a href="#">Aypar Uslu</a> , Kişisel Satış Teknikleri									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>							-	-	
	<b>Ödevler</b>							-	-	
	<b>Projeler</b>							-	-	
	<b>Dönem Ödevi</b>							-	-	
	<b>Laboratuvar</b>							-	-	
	<b>Diğer</b>							-	-	
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Sosyal Bilimler</b>							100		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>										
<b>1</b>	Satış Gücü Kavramı Satış Gücü Yönetimi;									

2	Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması
3	Satış Gücünün Örgütlenmesi
4	Talep Ölçümü ve Satış Takvimi
5	Satış Bütçeleri; Satış Kotaları ve Satış Kotalarının Düzenlenmesi
6	Satış bölgelerinin oluşturulması Satış Gücü Temsilcilerinin Seçimi ve Eğitimi.
7	Vize sınavı
8	Satışçıların Ücretlendirilmesi.
9	Satışçıların Gütülenmesi.
10	Talep Ölçümü ve Tahmini;
11	Satış Potansiyeli; Firma Potansiyeli
12	Satış Tahmini; Kullanılan Yöntemler.
13	Satışı gerçekleştirme, Takip ve kontrol..
14	Genel Tekrar
15	Final sınavı

Dersin Adı ve Kodu: BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ YÖNETİMİ ( PSM-206 )				Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
5	42	-	-	-	-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe							
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Seçmeli							
<b>Önşartlar</b>	Yok							
<b>Dersin İçeriği</b>	Bütünleşik pazarlama iletişimi kavramı, bütünleşik pazarlamada satın alma, yaratıcı pazarlama iletişimi stratejileri, bütünleşik pazarlama iletişimi araçları							
<b>Dersin Amacı</b>	Bütünleşik pazarlama iletişimi kavramının öğretilmesi							
<b>Dersin Sağladığı Kazanımlar</b>	Pazarlama iletişimi çalışmalarını teorik ve uygulamaları açısından açıklayabilme, Pazarlama iletişimi karomasında yer alan elemanlarını (reklam, halkla ilişkiler, satış tutundurma, doğrudan pazarlama, kişisel satış) açıklayabilme, Pazarlama iletişimi karoması elemanları arasındaki ilişkiyi açıklayabilme, Pazarlama iletişiminin bütünleşik bakış açısıyla kullanılması halinde nasıl sinerji yarattığını açıklayabilme.							
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Integrated Marketing Communication; Robyn Blakeman, 2007 Marketing Communications: An Integrated Approach; Paul Smith, Jonathan Taylor, 2004 Marketing Communications Management; Paul Copley, 2004							
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>						X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>							
	<b>Ödevler</b>							
	<b>Projeler</b>							
	<b>Dönem Ödevi</b>							
	<b>Laboratuvar</b>							
	<b>Diğer</b>							
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70
<b>Ders Sorumluları</b>								
<b>Hafta</b>								
1	Bütünleşik pazarlama iletişimi kavramı							
2	Bütünleşik pazarlamada marka yönetimi							
3	Pazarlama iletişiminde etik							
4	Kültürel farklılıklar ve pazarlama iletişimi							
5	Kültürel farklılıklar ve pazarlama iletişimi							
6	Pazar araştırmaları ve bütünleşik pazarlama iletişimi							
7	Vize sınavı							
8	Bütünleşik pazarlamada satın alma							
9	Bütünleşik pazarlamada satın alma							

<b>10</b>	Yaratıcı pazarlama iletişimi stratejileri
<b>11</b>	Yaratıcı pazarlama iletişimi stratejileri
<b>12</b>	İletişim becerileri ve ikna edici iletişim
<b>13</b>	Bütünleşik pazarlama iletişimi araçları
<b>14</b>	Genel Tekrar
<b>15</b>	Final sınavı



Dersin Adı ve Kodu: PAZARLAMA ARAŞTIRMASI (PSM-208)					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
5	42	-	-	-			-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Seçmeli									
<b>Önşartlar</b>	Yok									
<b>Katalog Tanımı</b>	Pazarlama araştırmasının önemi, aşamaları, Veriler ve veri toplama yöntemleri(anket, gözlem, deney ve projeksiyon teknikleri), örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.									
<b>Dersin Amacı</b>	Pazarlama araştırmasının yürütebilmek için gerekli teorik bilgileri aktarmak ve bu bilgilerin uygulanmasını sağlayacak örnek bir araştırma yaptırmak									
<b>Dersin Kazanımları</b>	Herhangi bir pazarlama probleminin çözümüne yönelik araştırmayı planlamak, gerçekleştirmek, uygulamak ve sonuçlarını denetlemeyi öğrenebilme, bilimsel araştırma yönteminin önemini kavrayabilme, kalitatif ve kantitatif araştırma tekniklerinin öğrenebilme, tutum ölçekleri ve tutumların ölçülmesinin öğrenebilme, bilgi toplama, analizi ve raporlanması sürecinin öğrenebilme.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	<p>- Markidakis, S., Wheelwright, S. and McGee, V.E., Forecasting: Methods and Applications, Second Edition, John Wiley &amp; Sons, New York, 1983.</p> <p>- Hanke, J.E. and Reitsch, A., Business Forecasting, Fourth Edition, Allyn and Bacom, London, 1992.</p> <p>- Wei, W.W.S., Time Series Analysis: Univariate and Multivariate, Addison-Wesley Publishing Company, Inc., UK., 1990.</p>									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>									<b>Adet</b>	<b>Yüzde</b>
	<i>Ara Sınavlar</i>								1	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>								-	-
	<b>Ödevler</b>								-	-
	<b>Projeler</b>								-	-
	<b>Dönem Ödevi</b>								-	-
	<b>Laboratuvar</b>								-	-
	<b>Diğer</b>								-	-
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>								1	70	
<b>İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)</b>	<b>Matematik ve Temel Bilimler</b>								10	
	<b>İstatistik Bilimi</b>								65	
	<b>Bilgisayar Hesaplama Bilimi</b>								20	
	<b>Sosyal Bilimler</b>								5	
<b>Ders Sorumluları</b>										

<b>Hafta</b>	
<b>1</b>	Pazarlama araştırmasının önemi, aşamaları
<b>2</b>	Pazarlama araştırmasının önemi, aşamaları
<b>3</b>	Pazarlama araştırmasının önemi, aşamaları
<b>4</b>	Veriler ve veri toplama yöntemleri(anket, gözlem, deney ve projeksiyon teknikleri)
<b>5</b>	Veriler ve veri toplama yöntemleri(anket, gözlem, deney ve projeksiyon teknikleri)
<b>6</b>	Veriler ve veri toplama yöntemleri(anket, gözlem, deney ve projeksiyon teknikleri)
<b>7</b>	<b>Vize sınavı</b>
<b>8</b>	Örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.
<b>9</b>	Örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.
<b>10</b>	Örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.
<b>11</b>	Örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.
<b>12</b>	Örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.
<b>13</b>	Örnekleme ve örnekleme yöntemleri ve araştırmada kullanılan istatistiksel yöntemler.
<b>14</b>	<b>Genel Tekrar</b>
<b>15</b>	<b>Final Sınavı</b>

<b>Dersin Adı ve Kodu:</b> PERAKENDECİLİKTE TEMEL FINANSMAN POLİTİKALARININ UYGULANMASI (PSM-212)				<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler	
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi
5	42	-	-	-	-	42	3	4
<b>Ders Dili</b>	Türkçe							
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Seçmeli							
<b>Önşartlar</b>	Yok							
<b>Dersin İçeriği</b>	Finansmanın amacı ve metodlarını, paranın zaman değerini, bugünkü değer-gelecek değer kavramları, yatırım-finansman-temettü politikaları, sermaye yapısı, sermaye maliyeti, sermaye bütçeleme, risk, riskli sermaye bütçeleme							
<b>Dersin Amacı</b>	Finansal yönetimle ilgili temel bilgileri sunmaktır.							
<b>Dersin Sağladığı Kazanımlar</b>	Temel finansman kavramları ve hesaplamalarının öğrenilmesidir.							
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Fundamentals of financial management / Eugene F. Brigham An introduction to financial management / Ezra Solomon, John J. Pringle. Fundamentals of financial management / James C. Van Horne. Finansal yönetim / Öztin Akgüç. İşletmelerde finansal yönetim / Atilla Gönenli. Değere dayalı işletme finansı : finansal yönetim / Metin Kamil Ercan, Ünsal Ban. Finansman problemleri ve açıklamalı çözümleri / İsmet Aksöyek, Kürşat Yalçın							
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)
	<i>Ara Sınavlar</i>						X	30
	<b>Kısa Sınavlar</b>							
	<b>Ödevler</b>							
	<b>Projeler</b>							
	<b>Dönem Ödevi</b>							
	<b>Laboratuvar</b>							
	<b>Diğer</b>							
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70	
<b>Ders Sorumluları</b>								
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>							
<b>1</b>	Finansman teorisinin tanıtılması							
<b>2</b>	Paranın zaman değerinin tanıtılması							
<b>3</b>	Firma amacının açıklanması							
<b>4</b>	Yatırım politikasının açıklanması							
<b>5</b>	Finanslama politikasının açıklanması							
<b>6</b>	Temettü politikasının açıklanması, Risk yönetiminin açıklanması							
<b>7</b>	Vize Sınavı							
<b>8</b>	Öğrenci ödev sunumları							

<b>9</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>10</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>11</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>12</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>13</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>14</b>	Genel Tekrar
<b>15</b>	Final sınavı

Dersin Adı ve Kodu: ZAMAN VE STRES YÖNETİMİ (PSM-214)					Programın Adı: PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ PROGRAMI				
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri						Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi	
4	42	-	-	-	-	42	3	3	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe								
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu								
<b>Önşartlar</b>	Yok								
<b>Dersin İçeriği</b>	Stres ve zaman kavramları ve yönetimi								
<b>Dersin Amacı</b>	Stres ve zaman kavramları tanımlamak, stress ve zaman yönetimini öğrenmek								
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	Stres ve zaman kavram ve yönetimini öğrenerek bunların yönetici açısından ne anlama geldiğini anlayabilmektir.								
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	Erol Eren, Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi Şerif Şimşek, Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış Şerif Şimşek ve Adnan Çelik, Zaman Yönetimi ve Yönetimsel Zamanda Etkinlik								
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>							Varsa(X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>						X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>								
	<b>Ödevler</b>								
	<b>Projeler</b>								
	<b>Dönem Ödevi</b>								
	<b>Laboratuvar</b>								
	<b>Diğer</b>								
	<b>Dönem Sonu Sınavı</b>						X	70	
<b>Ders Sorumluları</b>									
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>								
1	Stres kavramı ve stresin tanımı								
2	Stresin bio-kimyasal etkileri								
3	Stresin oluşumunu etkileyen faktörler								
4	Stres ve kişilik tipleri								
5	Stresin aşamaları								
6	Stresin etkileri, Stresi azaltıcı tedbirler								
7	Vize Sınavı								
8	Zaman yönetimi ve önemi								
9	Zaman yönetimi ve önemi								
10	Yöneticilerin zamanı etkin kullanma yöntemleri								
11	Yöneticilerin zamanı etkin kullanma yöntemleri								
12	Yöneticilerin zamanı etkin kullanma yöntemleri								
13	Yöneticilerin zamanı etkin kullanma yöntemleri								
14	Genel Tekrar								
15	Final sınavı								

<b>Dersin Adı-Kodu:</b> TÜKETİCİ HUKUKU – PSM 216							<b>Programın Adı:</b> PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ			
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması	Ödev	Diğer	Toplam	Kredi	AKTS Kredisi	
V	28	-	-	-			28	2	3	
<b>Ders Dili</b>	Türkçe									
<b>Zorunlu / Seçmeli</b>	Zorunlu									
<b>Ön şartlar</b>	-									
<b>Dersin İçeriği</b>	Tüketici Kavramı, Tüketicinin Korunmasının Tarihî Gelişimi, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve AB mevzuatı arasındaki ilişki, Ayıplı Mal ve Hizmet Kavramları, Sözleşmelerdeki Haksız Şartlar, Taksitle Satış ve Kampanyalı Satış, Kapıdan Satış, Tüketici Kredisi, Garanti Belgesi, Tüketici Kuruluşları ve Tüketici Mahkemeleri									
<b>Dersin Amacı</b>	Bir mal veya hizmeti ticarî veya meslekî olmayan amaçlarla edinen, kullanan veya yararlanan ve bu nedenle de tüketici olarak vasıflandırılan gerçek ya da tüzel kişilerin hukukî statüleri, hakları ve yükümlülükleri konusunda asgarî bilgi koşulunu gerçekleştirmek.									
<b>Öğrenme Çıktıları ve Yeterlilikler</b>	1.Tüketici hukukunun temel kavramları hakkında bilgi sahibi olacak. 2. Tüketici hakları konusunda gerekli donanıma sahip olacak. 3. Tüketicinin korunma yollarını tespit edebilecek. 4. Tüketici sorunları hakkında çeşitli çözüm yolları üretebilecektir.									
<b>Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar</b>	4822 Sayılı Kanun ile Değişik 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Uygulama Yönetmelikleri									
<b>Değerlendirme Ölçütleri</b>								<b>Varsa (X) olarak işaretleyiniz</b>	<b>Yüzde (%)</b>	
	<b>Ara Sınavlar</b>							X	30	
	<b>Kısa Sınavlar</b>									
	<b>Ödevler</b>									
	<b>Projeler</b>									
	<b>Dönem Ödevi</b>									
	<b>Laboratuvar</b>									
	<b>Diğer</b>									
<b>Dönem Sonu Sınavı</b>							X	70		
<b>Ders Sorumluları</b>										
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>									
1	Tüketici Kavramı									
2	Tüketicinin Korunmasının Tarihî Gelişimi									
3	Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun ve AB mevzuatı arasındaki ilişki									
4	Ayıplı Mal ve Hizmet Kavramları									
5	Ayıplı Mal ve Hizmet Karşısında Tüketicinin sahip olduğu haklar									
6	Sözleşmelerdeki Haksız Şartlar									
7	Taksitle Satış									
8	Ara Sınav									
9	Kampanyalı Satış									
10	Kapıdan Satış kavramı ile bu satışlarda satıcının ve sağlayıcının yükümlülüğü									
11	Tüketici Kredisi									
12	Garanti Belgesi									
13	Tüketici Kuruluşları: Tüketici Konseyi ve Tüketici Sorunları Hakem Heyeti									
14	Tüketici Mahkemeleri									
15	Dönem sonu sınavı									