

T.C.
HARRAN ÜNİVERSİTESİ
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU

Dersin Adı	İstatistik
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Dilek KÜP
Dersin Gün ve Saati	Pazarlama 1.sınıf –CUMA SAAT: 13.00- 15.50
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	CUMA 12.00- 13.00
İletişim Bilgileri	dilekkup@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatımı, örnek sorular ve çözümler, soru tiplerini inceleme Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler önerilen kaynaklardan her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Her hafta konu ile ilgili örnek sorular çözülecek. Haftalık ders konuları ile ilgili araştırma yapılacaktır. Örnek sorular bulunacaktır.
Dersin Amacı	Bu derste; İstatistiksel kavramları, yöntemleri ve teknikleri kolay öğrenecektir.
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. İstatistiği tanımlar ve istatistiği nerede kullanacağını bilir. 2. Grafik çeşitlerini bilir ve çizer. 3. İstatistiğin verileri nasıl özetlediğini bilir. 4. Aritmetik, geometrik, harmonik ortalamayı hesaplar. 5. Mod- Medyan hesaplar.
Haftalık Ders Konuları	1.Hafta İstatistiğin tanımı ve İstatistik bize ne öğretir, temel kavramlar 2.Hafta Grafikler (Nitel verilerin grafikleri, kök-yaprak diyagramı, kutu-bıyık diyagramı, serpilme diyagramı) 3.Hafta Nicel verilerin grafikleri 4.Hafta İstatistik verileri nasıl özetler? 5.Hafta İstatistiksel Seriler 6.Hafta KISA SINAV Soru Çözümü 7.Hafta Ortalamalar (Aritmetik Ortalama) 8.Hafta Geometrik ortalama, harmonik ortalama, kareli ortalama 9.Hafta Soru çözümü 10.Hafta Analitik olamayan ortalama (Medyan) 11.Hafta Mod 12.Hafta Soru Çözümü 13.Hafta Soru Çözümü 14.Hafta Soru Çözümü 15.Hafta Genel Tekrar
Ölçme ve Değerlendirme	Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav: %30 Kısa Sınav: %20 Yarıyıl Sonu Sınavı: % 50 Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde yapılacaktır. Kısa Sınav Tarih ve Saati: 13 MART 2020 (DERS SAATİNDE)
Kaynaklar	Yıldız, N., (2004), <i>İstatistiğe Giriş</i> , Aktif Yayınları, Erzurum. Gürsakal N., (2016), <i>İstatistiğin ABC'si</i> , Dora Yayınları, Bursa. Yılmaz B., (2006), <i>İstatistik</i> , Nobel Yayınları, Ankara.

T.C.
HARRAN ÜNİVERSİTESİ
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖK1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5
ÖK2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4
ÖK3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	3	3
ÖK4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	2	2
ÖK5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	3	5	5	3
ÖK6	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
İSTATİSTİK	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4

Dersin Adı	2211215 ÇEVRE KORUMA (Pazarlama)
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. S. Sabri KÜRKÇÜOĞLU
Dersin Gün ve Saati	Perşembe 15:00-17.00
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Perşembe 10:00-12.00
İletişim Bilgileri	sabriharran@harran.edu.tr 0414 318 39 87
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmak
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Çevre ve insan sağlığı koruma kurallarını kavrayabilir. 2. Şirketlerin ekolojik çevreye uymalarını geliştirebilirler. 3. Yakın çevrenin yaşanabilir bir ortam oluşmasına katkı sağlayabilir.
Dersin İçeriği	Çevre ve insan sağlığı koruma kuralları ile ilgili bilgi ve becerileri kazandırmak
Haftalık Ders Konuları	<p>1.Hafta Çevre Korumaya giriş 2.Hafta Çevre yönetmelik bilgisi 3.Hafta Çevre yönetmelik bilgisi 4.Hafta Risk analizi 5.Hafta Risk analizi 6.Hafta Atık depolama 7.Hafta Kısa sınav- Atık depolama 8.Hafta Atık depolama 9.Hafta Kişisel korunma önlemleri 10.Hafta Kişisel korunma önlemleri 11.Hafta Kişisel korunma önlemleri 12.Hafta Uluslararası sağlık ve güvenlik ikazları, işçi sağlığı ve iş güvenliği yönetmeliği 13.Hafta Uluslararası sağlık ve güvenlik ikazları, işçi sağlığı ve iş güvenliği yönetmeliği 14. Hafta Uluslararası sağlık ve güvenlik ikazları, işçi sağlığı ve iş güvenliği yönetmeliği 15.Hafta Genel Tekrar</p>
Ölçme-Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, araştırma ödevlerini kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Ara Sınav : 40 % Kısa Sınav: 10% Yarıyılsonu Sınav: : 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 19.03.2020 (Ders Saatinde)</p>
Kaynaklar	
Yılmaz, M., Yıldız, K., Sipahioğlu, Ş. (2005). <i>Çevre Bilimi ve Eğitimi</i> , Gündüz Eğitim ve Yayıncılık	

T.C.HARRAN ÜNİVERSİTESİ
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA PROGRAMI

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
İşletme Yönetimi-II	2211216	II. Yarıyıl	2+1	3	4

ÖN KOŞUL DERSLER

DERSİN DİLİ	Türkçe
DERSİN TÜRÜ	Seçmeli
DERSİN KOORDİNATÖRÜ	
DERSİ VEREN	
DERSİN YARDIMCILARI	
DERSİN AMACI	İşletme yönetimi, üretim, pazarlama ve mali işler ile ilgili bilgi ve beceriler kazandırmak.
DERSİN ÖĞRENME ÇIKTILARI	1- Yönetim işlevlerini yerine getirmek 2- İnsan kaynaklarını yönetmek 3- Üretim sürecini yönetmek 4- Pazarlama faaliyetlerini yönetmek 5- İşletmenin mali yapısını yönetmek
DERSİN İÇERİĞİ	

HAFTALAR	KONULAR
1	Planlama Yapmak, Örgütlenme Yapmak
2	Örgütlenme Yapmak, Yöneltmek
3	Yöneltmek, Koordinasyon Sağlamak, Denetim Yapmak
4	İş Analizi Yapılmasını Sağlamak, İnsan Kaynaklarını Planlamak, İşgören Adayı Bulmak
5	İşgöreni Seçmek, İşe Alıştırma(Oryantasyon) Eğitimi Vermek, İşgören Performansını Değerleme
6	İşgören Performansını Değerleme, İşgörenin Eğitilmesini Sağlamak, Kariyer Planlaması Yapmak, kısa sınav
7	İş tasarımı süreçleri
8	İş Değerleme, Ücretlendirmek
9	Üretimi Planlamak, Üretimin Gerçekleşebilmesi için Örgütlenme Yapmak
10	Üretimin Gerçekleşebilmesi için Örgütlenme Yapmak,Kapasite ve Stok Planlaması
11	Hedef Pazarı Belirlemek, Ürün Geliştirme
12	Fiyatlandırma Politikalarını Belirlemek, Tutundurma Politikalarını Belirlemek
13	Tutundurma Politikalarını Belirlemek, Dağıtım Politikalarını Belirlemek, Müşteri İlişkilerini Yönetmek
14	Varlıkları Yönetmek, Kaynakları Yönetmek
15	Genel Tekrar

GENEL YETERLİLİKLER
Öğrenci, 1. Planlama yapabilecektir. 2. Örgütlenme yapabilecektir 3. Yöneltilme işini gerçekleştirebilecektir. 4. Koordinasyon sağlayabilecektir. 5. Denetim yapabilecektir.

KAYNAKLAR
Taslak, Soner. Kara, Mehmet. (2009). <i>İşletme Bilimine Giriş</i> , Trabzon.

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Kısa sınav : %20

Ara sınav: % 30

Final: % 50

Kısa sınav tarihi: 09/03/2020 (ders saatinde)

Ara sınav tarihi: daha sonra ilan edilecek

Yarıyıl sonu sınav tarihi : 18/05/2020-05/06/2020 tarihleri arasında yüksekökol tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU																
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15	
ÖK1	5	3	4	5	3	4	4	1	3	4	2	4	4	3	5	
ÖK2	5	3	4	5	3	4	4	1	3	4	2	4	4	3	5	
ÖK3	5	4	5	5	3	5	5	3	3	4	2	4	4	3	5	
ÖK4	5	4	4	5	5	3	3	2	4	3	2	2	2	2	5	
ÖK5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3	4	4	3	5	
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları																
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük				2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		
Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi																
Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15	
Satış Yönetimi	5	5	5	5	5	4	5	2	4	5	2	5	4	3	5	

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	BİLGİ VE İLETİŞİM
Dersin AKTS'si	4
Dersin Yürütücüsü	Öğr.Gör. Ejder ATEŞ
Dersin Gün ve Saati	Cuma 08:00-11:50
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Çarşamba:13::00-15:00
İletişim Bilgileri	eates@harran.edu.tr 414.3183995-.....
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Bu ders ile öğrenciye, kişilerle ve gruplarla sözlü, yazılı ve sözsüz iletişim kurmak ve iletişimi engelleyen unsurları ortadan kaldırmak ile ilgili yeterlikler kazandırılacaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- İletişim kurmak, 2- Örgütsel iletişim kurmak, 3- Kitle iletişimi ile ilgili araştırma yapmak, 4- Hedef kitle ile etkili iletişim kurmak, 5- İletişim engellerini ortadan kaldırmak.
Haftalık Ders Konuları	1-İletişim 2-Yazılı İletişim 3-Sözsüz İletişim 4-Biçimsel İletişim 5-Biçimsel Olmayan İletişim (Kısa Sınav) 6-Kitle İletişimi İle İlgili Temel Kavramlar 7-Kitle İletişimi İle İlgili Temel Kavramlar 8-Temel Kitle İletişimi Modelleri 9-Hedef Kitlenin Belirlenmesi- Mesajın Belirlenmesi 10-Kanalın Özellikleri 11-Olumlu Ve Olumsuz Geri Bildirim 12-İletişimi Engelleyen Unsurlar 13-İletişim Engellerini Aşma Yolları 14- İletişim Engellerini Aşma Yolları 15-Konuların genel tekrarı

DERS İZLENESİ

DersinAdı	İLETİŞİM
DersinAKTS'si	
Dersin Yürütücüsü	Öğr.Gör.Hasan Kırmızı
DersinGünveSaati	Perşembe 08.00-11.50
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 13.00-15.00
İletişimBilgileri	hk@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Bu ders ile öğrenciye, sözlü, sözsüz, yazılı, biçimsel, biçimsel olmayan ve örgüt içi ile dışı arasında iletişim kurma ve mesleki gerekliliklere uygun iletişim araç ve teknolojilerini konusunda yeterlikler kazandırılacaktır.
DersinÖğrenmeÇıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1- Temel iletişim kavramlarını kavramak, 2- Yazılı iletişim becerisi kazanmak 3- Sözlü ve sözsüz iletişim becerileri kazanmak 4- Örgütsel iletişim kurmak. 5- İletişim teknolojilerini bilmek ve kullanabilmek
HaftalıkDersKonuları	1. Hafta: Sözlü İletişim Kurmak 2 Hafta: Sözlü İletişim Kurmak 3 Hafta: Yazılı İletişim Kurmak 4 Hafta: Yazılı İletişim Kurmak 5 Hafta: Yazılı İletişim Kurmak 6. Hafta: Sözsüz İletişim Kurmak 7. Hafta: Biçimsel (Formal) İletişim Kurmak 8 Ara Sınav 9. Hafta: Biçimsel (Formal) İletişim Kurmak 10. Hafta: Biçimsel Olmayan (İnformal) İletişim Kurmak 11Hafta: Kısa Sınav 12 Hafta: Biçimsel Olmayan (İnformal) İletişim Kurmak 13 Hafta: Örgüt Dışı İletişim Kurmak 14 Hafta: Örgüt Dışı İletişim Kurmak 15 Genel tekrar

DERS İZLENESİ

Ölçme-Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) AraSınav, Sunum çalışmalarını kapsayan 1 (bir) KısaSınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Ara Sınav : 30 % Kısa Sınav: 20% (Sunum Çalışmaları ve konu araştırma raporuna yönelik) Yarıyıl sonu Sınav: 50 % Ara Sına ve Tarih ve Saati: Birim tarafından ilanedilecek tarih ve saatlerde Kısa Sına ve Tarih ve Saati:16 /03/ 2020 (Ders Saatinde)</p>
Kaynaklar	Kırmızı H. (2016), Genel ve Teknik İletişim, Elif Matbaacılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15
ÖK1	5	2	2	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	4	5
ÖK2	5	2	2	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	4	5
ÖK3															
ÖK4															
ÖK5															
ÖK6															
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları Ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Konukla İletişim	5	2	2	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	4	5

DERS İZLENESİ

DersinAdı	MESLEK ETİĞİ
DersinAKTS'si	
Dersin Yürütücüsü	Öğr.Gör.Hasan Kırmızı
DersinGünveSaati	Salı 15.00-16.50
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 13.00-15.00
İletişimBilgileri	hk@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konuanlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacaktır.
Dersin Amacı	Meslek Etiği ile ilgili yeterliliklerin kazandırılması.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; <ol style="list-style-type: none"> 1. Etik, ahlak ve Sosyal sorumluluk kavramlarını yazılı/sözlü olarak sıralar 2. Kültür, norm, değer, toplumsal ve mesleki yozlaşma kavramlarını kendi ifadeleriyle yazılı/sözlü olarak açıklar 3. Ahlak oluşumunda rol oynayan faktörleri Sosyal sorumluluk kavramının boyutlarını yazılı/sözlü olarak sıralar 4. Meslek etiği ile ilgili bir örnek olayı analiz ederek ulaştığı sonuçları yazılı/sözlü olarak ifade eder 5. Toplumsal sorumluluk ahlaki değerlere sahip olmak Çalıştığı iş ortamında kendinden üst ve ast bireylere karşı sorumluluklarını yerine getirmek
HaftalıkDersKonuları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hafta: Etik ve ahlak kavramları 2 Hafta: Etik ve ahlak kavramları 3 Hafta: Etik sistemlerin incelenmesi 4 Hafta: Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörlerin incelenmesi 5 Hafta: Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek 6. Hafta: Meslek etiğini incelemek 7. Hafta: Meslek etiğini incelemek 8 Ara Sınav 9. Hafta: Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek 10. Hafta: Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek

DERS İZLENESİ

	<p>11Hafta: Kısa Sınav</p> <p>12 Hafta: Sosyal sorumluluk kavramını incelemek</p> <p>13 Hafta: Sosyal sorumluluk kavramını incelemek</p> <p>14 Hafta: Sosyal sorumluluk kavramını incelemek</p> <p>15 Genel tekrar</p>
Ölçme-Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) AraSınav, Sunum çalışmalarını kapsayan 1 (bir) KısaSınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdeler olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Ara Sınav : 30 %</p> <p>Kısa Sınav: 20% (Sunum Çalışmaları ve konu araştırma raporuna yönelik)</p> <p>Yarıyıl sonu Sınav: 50 %</p> <p>Ara Sınav ve Tarih ve Saati: Birim tarafından ilanedilecek tarih ve saatlerde</p> <p>Kısa Sınav ve Tarih ve Saati:14 /03/ 2020 (Ders Saatinde)</p>
Kaynaklar	Nergis Hatice G. ve Kozak Meryem A. Turizmde meslek Etiği, Detay yayıncılık

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15
ÖK1	5	2	2	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	4	5
ÖK2	5	2	2	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	4	5
ÖK3	3	4	5	3	2	5	2	5	5	5	5	5	4	5	5
ÖK4	2	2	4	3	5	3	3	3	4	4	4	2	2	5	5
ÖK5	5	4	4	4	2	3	5	4	4	5	5	4	4	3	4
ÖK6	2	5	5	5	4	3	4	3	3	4	3	3	2	2	2
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

DERS İZLENESİ

Program Çıktıları Ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Konukla İletişim	5	2	2	4	5	5	5	4	4	3	5	2	2	4	5

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	2211410 Perakende Yönetimi
Dersin AKTS'si	4
Dersin Yürütücüsü	Dr.Öğr.Üyesi Mehmet CANÇELİK
Dersin Gün ve Saati	Perşembe 09:00-12:00
Ders görüşme gün & saati	Cuma 11:00-12:00
İletişim Bilgileri	m.cancelik@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Öğrencinin, sektöre, pazara ve müşteri özelliklerine göre perakendeci işletmelerin sınıflandırılmasını, yer türlerini belirleyebilmesini, mağaza düzeni hakkında bilgi elde edebilmesini, kategori yönetiminin oluşturulmasına, ürün çeşitlendirme planlama sürecine, fiyatlandırma türlerine, iletişim yöntemleri ve bütçesinin belirlenmesine iletişim programının planlanmasına katkıda bulunmasını sağlayacaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Perakendecilik ve mağaza yönetimi ile ilgili teorik bilgi edinir. 2. Perakendeci türlerini sınıflandırır. 3. Perakende mağaza yeri seçimi ile ilgili teorileri karşılaştırabilir. 4. Perakendeci ürün çeşitlendirmesi yapabilir. 5. Perakendeci işletmenin satın alma ve fiyatlandırma sistemini oluşturabilir. 6. Perakende iletişim karmasını oluşturur.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta → Perakendeciliğe giriş 2. Hafta → Perakendeciliğin tarihçesi ve önemi 3. Hafta → Perakendeciliği etkileyen çevresel faktörler 4. Hafta → Perakende mağaza türleri ve özellikleri 5. Hafta → Perakende mağaza türleri ve özellikleri 6. Hafta → <i>Kısa sınav, Perakende mağaza düzeni</i> 7. Hafta → Perakende mağaza yeri seçimi 8. Hafta → Perakendeci mağazalarda ürün ve kategori planlaması 9. Hafta → <i>Perakendeci mağazalarda fiyatlandırma</i> 10. Hafta → <i>Perakende pazarlama iletişimi</i> 11. Hafta → Bilgi sistemi ve lojistik 12. Hafta → Perakendeci mağazacılık ve mağaza atmosferi 13. Hafta → Elektronik perakendecilik 14. Hafta → Elektronik perakendecilik 15. Hafta → Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir: Kısa sınav: % 10 Ara sınav (Vize): % 40 Yarıyıl sonu sınavı (Final): % 50 Kısa Sınav tarihi: 12 Mart 2019 (Ders Saatinde) Ara Sınav tarihi: Daha sonra ilan edilecektir. Yarıyıl sonu sınavı tarihi: 18/05/2020-05/06/2020 tarihleri arasında Yüksekökol tarafından ilan edilecek saatte

Kaynaklar	1. Aydın, Kenan (2007) <i>Perakende Yönetiminin Temelleri</i> , Nobel Yayın Dağıtım, Ankara. 2. Ders notları
------------------	---

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15
ÖK1	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK2	5	5	5	4	5	2	3	5	1	2	5	3	5	4	5
ÖK3	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK4	5	5	5	5	5	2	3	5	2	2	5	2	5	4	5
ÖK5	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK6	5	4	5	3	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları PY: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Tüketici Davranışları	5	4	5	5	5	2	3	5	1	2	5	2	5	4	5

DERS İZLENESİ

Dersin adı	2211411 MARKA YÖNETİMİ (Pazarlama)
Dersin AKTS'si	3
Dersin yürütücüsü	Öğr.Gör. Abdullah ÖZ
Dersin gün ve saati	Çarşamba 09:00 - 11:50
Ders görüşme gün & saati	Çarşamba 08:00 - 08:50
İletişim bilgileri	e-mail: abdullahoz@harran.edu.tr tel: 0414 318 3995
Öğretim yöntemi ve ders hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin amacı	Öğrencinin, işletme stratejilerine göre, markanın tanınması ve duyurulmasını sağlayabilmesini, marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırabilmesini, marka stratejilerini takip edebilmesini ve buna uygun davranabilmesini, rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırma-bilmesini sağlamaktır.
Dersin öğrenme çıktıları	<ol style="list-style-type: none">1. Bütünleşik pazarlama iletişimi ile markayı tanıtabilir.2. Marka imajını güçlendirmek ve rakipleri tanımak gibi yeterlikler kazanır.3. Marka yönetim modellerinden örneklerle kampanya yönetimi sürecinin üretilmesi sağlanabilir.4. Pazarlama iletişimi unsurlarının değerlendirilmesi ve ölçülmesi sağlanabilir.
Haftalık ders konuları	<ol style="list-style-type: none">1. Hafta→ Pazarlama karması2. Hafta→ Ürün (mal ve hizmet) kavramı3. Hafta→ Ürünün sınıflandırılması4. Hafta→ İnovasyon ve yeni ürün kavramı5. Hafta→ Mamül hayat eğrisi6. Hafta→ Ambalaj stratejileri7. Hafta→ Etiketleme8. Hafta→ Markaya giriş9. Hafta→ Günümüz markaları10. Hafta→ Marka kavramları: marka sadakati, marka değeri, marka kişiliği, marka imajı ve kimliği vb.11. Hafta→ Marka yönetimi: bölümlendirme, hedefleme, farklılaştırma ve konumlandırma12. Hafta→ Markalama stratejileri13. Hafta→ Marka ligleri14. Hafta→ <i>Sunum</i>15. Hafta→ Genel tekrar
Ölçme-değerlendirme	Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir: Sunum: % 20 Ara sınav (Vize): % 30 Yarıyıl sonu sınavı (Final): % 50 Sunum tarihi: 06 Mayıs 2020 Ara Sınav tarihi: Meslek Yüksekokulu tarafından ilan edilecek gün ve saatte Yarıyıl sonu sınavı tarihi: 18 Mayıs 2020 – 5 Haziran 2020 tarihleri arasında Yüksekokul tarafından ilan edilecek gün ve saatte

Kaynaklar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Öğr. Gör. Abdullah ÖZ'ün verdiği Marka Yönetimi ders notları 2. Aaker, D. (2010). <i>Güçlü Markalar Yaratmak</i>. İstanbul: Mediacat. 3. Batı, U. (2015). <i>Marka Yönetimi</i>. İstanbul: Alfa Yayınları, 1. Basım.
------------------	---

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ1 0	PÇ1 1	PÇ1 2	PÇ1 3	PÇ1 4	
ÖÇ1	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖÇ2	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖÇ3	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖÇ4	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖK: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ1 0	PÇ1 1	PÇ1 2	PÇ1 3	PÇ1 4
Marka Yönetimi	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	İhracat Teknikleri
Dersin AKTS'si	2
Dersin Yürütücüsü	Dr.Öğr.Gör.M.Ali Koçakoğlu
Dersin Gün ve Saati	Pazartesi 13.00-15.00
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Pazartesi 17.00-18.00
İletişim Bilgileri	alikocakoglu@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler.
Dersin Amacı	Öğrencinin, ihracat türlerine göre uluslararası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olabilmesini; uluslararası mevzuata göre satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapabilmesini, uluslararası ticaret türüne göre gerekli belgeleri hazırlatabilmesini, uluslararası ticaret anlaşmasına göre ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olabilmesini sağlamaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1- Uluslararası ticaret faaliyetlerini planlamaya katkıda bulunmak 2- Uluslararası ticaret faaliyetlerini uygulamak yeterlikleri kazandırılacaktır. 3- İhracat işlemleri sürecini oluşturma
Haftalık Ders Konuları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hafta Uluslar arası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olmak 2. Hafta Uluslar arası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olmak 3. Hafta Uluslar arası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olmak 4. Hafta Uluslar arası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olmak Uluslararası satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapmak 5. Hafta Uluslararası satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapmak 6. Hafta Uluslararası satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapmak 7. Hafta Ara Sınav 8. Hafta Uluslar arası ticaret için gerekli belgeleri hazırlatmak 9. Hafta Uluslar arası ticaret için gerekli belgeleri hazırlatmak 10. Hafta Uluslar arası ticaret için gerekli belgeleri hazırlatmak 11. Hafta Uluslar arası ticaret için gerekli belgeleri hazırlatmak Uluslar arası ticaret için ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olmak 12. Hafta Uluslar arası ticaret için ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olmak 13. Hafta Uluslar arası ticaret için ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olmak 14. Hafta Uluslar arası ticaret için ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olmak

DERS İZLENESİ

Ölme-Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, ders konuları kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Ara Sınav : 30 % Kısa Sınav: 20% Yarıyıl Sonu Sınav: : 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: (Ders Saatinde)</p>
Kaynaklar	Arslan, K. (2014).Dış Ticaret İşlemleri. Ankara: Detay Yayıncılık.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15
ÖK1	5	5	4	3	4	4	3	4	2	4	5	5	4	5	5
ÖK2	5	4	5	2	4	3	4	3	2	4	4	3	4	4	4
ÖK3	5	5	5	5	4	3	3	3	4	5	5	3	4	4	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları PC: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları Ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	PC7	PC8	PC9	PC10	PC11	PC12	PC13	PC14	PC15
İhracat Teknikleri	5	5	5	3	4	3	3	3	3	4	5	4	4	4	4

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Araştırma Yöntem ve Teknikleri
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr.Gör.Muhammed Sami BELET
Dersin Gün ve Saati	Perşembe 13:00 - 14:50
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 10:00 - 11:50
İletişim Bilgileri	muhammedbelet@harran.edu.tr 414.3183995 - 3998
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak. Sunum Yapılacak.
Dersin Amacı	Bu derste öğrenciye; araştırma yapma yeterliklerini kazandırmak amaçlanmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Araştırma yapmak, 2- Araştırma raporu hazırlamak, 3- Araştırmayı sunmak.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Bilginin Kaynağı, Bilimsel Yöntem ve Aşamaları 2. Hafta Bilimsel Araştırma (aksiyon, Ar-geAraştırmaları ve Metin Çözümlemeleri) 3. Hafta Bilimsel Çalışmanın Amacı ve Süreçleri 4. Hafta Araştırma Konularını Seçme 5. Hafta Araştırma Konularını Seçme, Kaynak Araştırması Yapma 6. Hafta Kaynak Araştırması Yapma 7. Hafta Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme 8. Hafta Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme 9. Hafta Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme 10. Hafta Sunuma Hazırlık Yapma 11. Hafta Sunumu Yapma(1. Grup) (Kısa Sınav) 12. Hafta Sunumu Yapma (2. Grup) 13. Hafta Sunumu Yapma (3. Grup) 14. Hafta Sunumu Yapma (4. Grup) 15. Hafta Genel Tekrar
Ölçme-Değerlendirme	Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, Ders konularını kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdeler olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav : 40 % Kısa Sınav : 10% (Ders konularına yönelik) Yarıyılsonu Sınavı : 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 11. Hafta (Ders Saatinde)
Kaynaklar	1 – Bilimsel araştırma Teknikleri, Orhan Gökçe, Nobel Yayınevi

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖÇ1	3	5	2	4	1	1	1	5	1	1	3	4	3	5	5
ÖÇ2	3	5	2	4	1	1	1	5	1	1	3	4	3	5	5
ÖÇ3	3	5	2	4	1	1	1	5	1	1	3	4	3	5	5
ÖK: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük		3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Araştırma Yöntem ve Teknikleri	3	5	2	4	1	1	1	5	1	1	3	4	3	5	5

DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Satış Saha Planlaması
Dersin AKTS'si	4
Dersin Yürütücüsü	Öğr.Gör.Şehmus RÜZGAR
Dersin Gün ve Saati	Pazartesi 09:00-12:00
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Pazartesi 09:30-13:00
İletişim Bilgileri	sruzgar@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Yer verilen konuların kolay ve anlaşılabilir olması için sade ve açık anlatım tarzı amaçlandı. Satış sahası, Saha planlaması, Saha satış ekibi ile satış sahasını koordine etme, Satış saha bütçesi oluşturma. Toplantı gündemini belirlemek, Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekânını hazırlamak, Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı gerçekleştirmek.Konuyla ilgili web sitelerin araştırılmasını sağlanacak.
Dersin Amacı	Öğrencilerin meslek hayatında karıcılacak satış sahanın teknikleri ve satış sahasını planlamayı, pratik uygulamaları ve değerlendirmeyi amaçlayacak. Satış sahası, Saha planlaması, satış ekibi ile satış sahasını koordine etme, Satış saha bütçesi oluşturma. Öğrencinin mesleki konularda işbirliği, Satış saha toplantıları ve mekanları hazırlama becerisini kazandırmayı amaçlandıracak
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1.Satış Sahası kavramı 2 Ürünler için satış sahası planlamayı 3. Hizmetler için satış saha planlamayı . 4. Satış sahasının hacmini ve içinde yer alan paydaşları bilir. 5. Satış ekibi oluşturmayı ve koordine etmeyi öğrenir. 6. Satış mekânlarını ve çalışma alanı düzenlemesini yapmak/yaptırmak 7 Satış sahası ile ilgili bütçe ve rapor hazırlamayı öğrenir
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Satış Sahası Kavramı 2. Hafta Kişisel satışın önemi 3. Hafta Mal ve hizmetlerin pazarlaması 4. Hafta Satış Sahasının Belirlenmesi 5. Hafta Satış Sahasının planlaması 6. Hafta Kısa sınav kavramı 7. Hafta Toplantı, mülakat ve iş görüşmeleri yapmak 8. Hafta Satış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak 9. Hafta Güçlü ve zayıf yönleri ortaya koymak 10. Hafta ara sınav 11. Hafta Satış mekânlarını ve çalışma alanı düzenlemesini yapmak/yaptırmak 12. Hafta Teşhir ve tanzim mekânlarını düzenlemek 13. Hafta Raporlama için veri toplamak ve yorumlamak 14. Hafta Final sınavı (Yarıyıl sonu sınavı)
Ölçme-Değerlendirme	Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, Ders konularını kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav ve final sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriteri başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav :30 % Kısa Sınav :20% (Ders konularına yönelik) Yarıyıl sonu Sınavı: : 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 6. Hafta(Ders Saatinde)
Kaynaklar	Willaence, T.F. ve Sthal, A.R. (2011). Sales and Operations Planning. T.F. Wallaence Company. USA Doc.player.biz.tr/8452994 Satış Saha Planlaması. www.kombifinans.com.tr Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu ders notu

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE

DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	
ÖÇ1	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	5	4	4	5	
ÖÇ2	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	5	3	3	4	
ÖÇ3	3	4	3	3	4	5	4	4	3	3	5	3	3	5	
ÖÇ4	3	4	3	3	4	5	4	3	3	3	4	3	3	4	
ÖÇ5	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	
ÖK: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14
Yönetici asistanlığı	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4

T.C.HARRAN ÜNİVERSİTESİ
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA PROGRAMI

DERSİN ADI	KODU	YARIYILI	T+U	KREDİSİ	AKTS
Müşteri İlişkileri Yönetimi	2211416	IV. Yarıyıl	2+0	2	2

ÖN KOŞUL DERSLER	--
-------------------------	----

DERSİN DİLİ	Türkçe
DERSİN TÜRÜ	Mesleki
DERSİN KOORDİNATÖRÜ	
DERSİ VEREN	
DERSİN YARDIMCILARI	
DERSİN AMACI	Öğrencinin, İşletmenin hedef ve stratejilerine göre müşteriler ile iletişim kurabilmesini ve müşterilerin özelliklerine göre sınıflandırılmasına yardımcı olabildiğini, online alışveriş sisteminin özelliklerine göre online tüketici davranışlarını, müşterilerin satın alma yöntem ve sıklıklarına göre de geleneksel tüketici davranışlarını yorumlayabilmesini, randevu alma ve verme kurallarına göre, randevu düzenleyebilmesini ve izleyebilmesini, ağırlama tekniklerine göre müşteriyi ağırlayabilmesini, müşteriyi elde tutma programlarına göre, müşteri değeri yaratmak konusunda ve müşteri memnuniyeti ölçme tekniklerine göre müşteri memnuniyet ölçümüne yardımcı olmayı sağlamaktır.
DERSİN ÖĞRENME ÇIKTILARI VE ALT BECERİLER	Müşteri ilişkileri yönetimi, 1- Müşteriyi tanımak, 2- Müşteri randevu ve kabul programı yapmak, 3- Müşteri memnuniyetini artırmak gibi yeterlikler kazandırılacaktır.
DERSİN İÇERİĞİ	

HAFTA	KONULAR
1	Müşteriler ile iletişim kurmak
2	Müşteriler ile iletişim kurmak
3	Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak
4	Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak
5	Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak
6	Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak
7	Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak, kısa sınav
8	Müşteri tipleri hakkında bilgi sahibi olmak
9	Randevu düzenlemek ve izlemek, Müşteriyi ağırlamak
10	Müşteri değeri oluşturma konusunda katkı sağlamak
11	Müşteri değeri oluşturma konusunda katkı sağlamak
12	Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak
13	Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak
14	Müşteri şikayetleri yönetimine katkı sağlamak
15	Müşteri şikayetleri yönetimine katkı sağlamak
15	Genel tekrar

GENEL YETERLİLİKLER
Öğrenci: 1- İşletmenin hedef ve stratejilerine göre müşteriler ile iletişim kurabilecektir. 2- Müşterilerin özelliklerine göre sınıflandırılmasına yardımcı olabilecektir.

KAYNAKLAR
ODABAŞI, Y. (2000) Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi, Sistem Yayıncılık, İstanbul.

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ
Kısa sınav : %20 Ara sınav: % 30 Final: % 50 Kısa sınav tarihi: 09/03/2020 (ders saatinde) Ara sınav tarihi: daha sonra ilan edilecek Yarıyıl sonu sınav tarihi : 18/05/2020-05/06/2020 tarihleri arasında yüksekökol tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
ÖK1	5	3	4	5	3	4	4	1	3	4	2	4	4	3	5
ÖK2	5	3	4	5	3	4	4	1	3	4	2	4	4	3	5
ÖK3	5	4	5	5	3	5	5	3	3	4	2	4	4	3	5
ÖK4	5	4	4	5	5	3	3	2	4	3	2	2	2	2	5
ÖK5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3	4	4	3	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Satış Yönetimi	5	5	5	5	5	4	5	2	4	5	2	5	4	3	5

DERS İZLENESİ

Dersin adı	2211417 PAZARLAMA MEVZUATI (Pazarlama)
Dersin AKTS'si	2
Dersin yürütücüsü	Öğr.Gör. Abdullah ÖZ
Dersin gün ve saati	Salı 13:00 - 14:50
Ders görüşme gün & saati	Salı 16:00 - 16:50
İletişim bilgileri	e-mail: abdullahoz@harran.edu.tr tel: 0414 318 3995
Öğretim yöntemi ve ders hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin amacı	Öğrencilerinin tüketici hakları, tüketicinin korunması, rekabet, marka, fikir ve sanat eserleri gibi konularda ihtiyaç duyacakları mesleki bilgi ve beceriye sahip olmalarını sağlamanın yanında iş hayatlarında işletmeciler olarak yürütecekleri işletme faaliyetleri ile günlük yaşamlarında tüketici olarak karşılaşacakları durumlar hakkında bilinçli davranmalarına ve doğru kararlar vermelerine imkan sağlamaktır.
Dersin öğrenme çıktıları	1) Tüketici hakları ve tüketicinin korunması gibi konularda temel bilgileri sunmak 2) İşletmelerin pazarlama uygulamalarını ve başarılarını etkileyecek tüketicilerle ilgili temel konuları öğretmek 3) Müşteri odaklı pazarlama gibi modern pazarlama eğilimlerinin uygulanması için gerekli teknik donanımı öğretmek 4) Pazarlama faaliyetlerinin daha doğru ve hukuki çerçevede yürütülmesi için gerekli mevzuatı öğretmek
Haftalık ders konuları	1. Hafta → Pazarlamanın kurallar çerçevesi 2. Hafta → Pazarlamanın hukuki boyutu 3. Hafta → Pazarlama karması unsurları hakkında etik kurallar 4. Hafta →Mevzuat ve ilgili kavramlar 5. Hafta → Pazarlama Alanıyla ilgili başlıca yasa ve yönetmelikler 6. Hafta → Tüketici hakem heyetine başvuru süreci 7. Hafta → Tüketicinin korunması hakkında kanun 8. Hafta → Ayıplı malın neden olduğu zararlardan sorumluluk hakkında yönetmelik 9. Hafta → Tüketici sözleşmelerindeki haksız şartlar hakkında yönetmelik 10. Hafta → Mesafeli sözleşmeler uygulama usul ve esasları hakkında yönetmelik 11. Hafta → Rekabetin korunması hakkında kanun 12. Hafta → Markaların korunması hakkında KHK 13. Hafta → Yaşanmış tüketici sorunlarının incelenmesi 14. Hafta → <i>Ödev teslimi</i> 15. Hafta → Genel tekrar
Ölçme-değerlendirme	Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdeler olarak aşağıda verilmiştir: Ödev: % 20 Ara sınav (Vize): % 30 Yarıyıl sonu sınavı (Final): % 50 Ödev teslim tarihi: 11-15 Mayıs 2020 Ara Sınav tarihi: Meslek Yüksekokulu tarafından ilan edilecek gün ve saatte Yarıyıl sonu sınavı tarihi: 18 Mayıs 2020 – 5 Haziran 2020 tarihleri arasında Yüksekokul tarafından ilan edilecek gün ve saatte

Kaynaklar	<ol style="list-style-type: none"> Öğr. Gör. Abdullah ÖZ'ün verdiği ders notları. Babacan, M. (2012), <i>Pazarlama Mevzuatı</i>, 3. Baskı, Detay yayıncılık, Ankara.
------------------	--

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ1 0	PÇ1 1	PÇ1 2	PÇ1 3	PÇ1 4	
ÖÇ1	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖÇ2	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖÇ3	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖÇ4	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4	
ÖK: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ1 0	PÇ1 1	PÇ1 2	PÇ1 3	PÇ1 4
Pazarlama Mevzuatı	2	4	3	3	4	3	3	2	2	2	4	2	5	4

Dersin Adı	Kalite Güvence Standartları
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Nebi KAPLAN
Dersin Gün ve Saati	Perşembe 15:00 - 16:50
İletişim Bilgileri	n.kaplan06@hotmail.com
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım. Soru-cevap. Ödev anlatma-tartışma. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili ödevler verilecek ve öğrenciler ödevlerini anlatacak.
Dersin Amacı	Bu derste; öğrenciye iş hayatında kalite güvencesi ve standartları ile ilgili yeterliliklerin kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Kalite, güvence, standart, standardizasyon, meslek standartları kavramlarını tanımlar. 2. Kalite standartlarını sınıflandırır. 3. ISO 9000 kalite yönetim sisteminin altyapısını tanımlar. 4. Kalite ile ilgili diğer yönetim sistemlerini kıyaslar.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta: Kalite Kavramı ve Tanımı 2. Hafta: Standart ve Standardizasyon Faydaları Standard Çeşitleri 3. Hafta: Standardın Üretim ve Hizmet sektöründe Önemi Meslek Standartları Metroloji ve Kalibrasyon 4. Hafta: Standardın Üretim ve Hizmet sektöründe Önemi Meslek Standartları Metroloji ve Kalibrasyon 5. Hafta: Kalite Yönetim Sistemleri ve Standartları Çevre Standartları 6. Hafta: Kalite Yönetim Sistemleri ve Standartları Çevre Standartları 7. Hafta: İş Sağlığı ve Güvenliği Standartları Gıda Güvenliği Standartları Diğer Kalite Yönetim Sistemi Standartları 8. Hafta: İş Sağlığı ve Güvenliği Standartları Gıda Güvenliği Standartları Diğer Kalite Yönetim Sistemi Standartları (Ara Sınav) 9. Hafta: Diğer Kalite Yönetim Sistemi Standartları Stratejik Yönetim 10. Hafta: Diğer Kalite Yönetim Sistemi Standartları Stratejik Yönetim 11. Hafta: Yönetime Katılma Süreci Yönetim Sistemi 12. Hafta: Üretimde Kalite Kontrolü Muayene ve Örneklem 13. Hafta: Muayene ve Örneklem Toplam Kalite Kontrol 14. Hafta: Toplam Kalite Kontrol EFQM Mükemmellik Modeli Kalitedeki Diğer Kontrol Sistemleri 15. Hafta: Kontrol Diyagramları
Ölçme-Değerlendirme	Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, Ders konularını kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdeler olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav : 20 % Kısa Sınav: 30% (Ders Konularına yönelik) Yarıyılsonu Sınav: 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: 26/03/2020 (Ders Saatinde) Kısa Sınav Tarih ve Saati: 05/03/2020 (Ders Saatinde)
Kaynaklar	1. Kalite Güvence Standartları Dersi Açık Öğretim Kitabı 2. Ders Notları Nebi KAPLAN

