

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Perakende Yönetimi	2211410	IV	2+1	3	4
Ön Koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Mesleki				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
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	Bu dersin sonunda öğrenci; 1- Perakendecilik ve mağaza yönetimi ile ilgili teorik bilgi edinebilir. 2- Perakendeci türlerini gruplayabilir. 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 oluşturabilir.				
Dersin İçeriği	Satış Yönetimi Kavramı, Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi, Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi, Satışçıların Değerlendirilmesi, Satış Sunumu				
Haftalar	Konular				
1	Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak				
2	Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak				
3	Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek				
4	Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek				
5	Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek Perakendeci işletmenin finansal bilgilerini elde etmek				
6	Perakendeci işletmenin finansal bilgilerini elde etmek				
7	Ara Sınav				
8	Kategori yönetiminin oluşturulmasına katkıda bulunmak Ürün çeşitlendirme planlama sürecine katkıda bulunmak				
9	Ürün çeşitlendirme planlama sürecine katkıda bulunmak Perakende satın alma sistemlerini saptamak				
10	Perakende satın alma sistemlerini saptamak				
11	Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak				
12	Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak Perakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemek				
13	Perakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemek Perakende iletişim programının planlanması konusunda katkı sağlamak				
14	Perakende iletişim programının planlanması konusunda katkı sağlamak				
Genel Yeterlilikler					
1- Sektöre, pazara ve müşteri özelliklerine göre perakendeci işletmeleri sınıflandırabilecek ve yer türlerini saptayabilecektir. 2- Sektöre, pazara, müşterilerin satın alma davranış ve yöntemlerine göre perakendeci işletmelerin özelliklerini saptayabilecektir.					
Kaynaklar					
Aydın, K. (2007). <i>Perakende Yönetiminin Temelleri</i> . Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.					
Değerlendirme Sistemi					
Ara Sınav :	% 40				
Final :	% 60				
Bütünleme:					

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	5	5	3	4	3	3	3	2	4	5	3	4	5	5
ÖK2	5	5	5	3	4	3	3	3	2	4	5	3	4	5	5
ÖK3	5	5	5	5	4	3	3	3	4	4	5	3	4	5	5
ÖK4	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	5	3	4	5	5
ÖK5	5	5	5	5	5	3	4	3	4	4	5	3	4	5	5
ÖK6	5	5	5	5	5	3	4	5	3	4	5	3	4	5	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
Perakende Yönetimi	5	5	5	5	5	3	4	3	3	4	5	3	4	5	5