Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML511	Gestion logistique	1	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission	
au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	

Objectif du Cours

Contenus

Ressources

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML514	Approches contemporaines de la comptabilité managériale	1	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	
Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML527	Gestion de L´ entrepôt	1	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	

No	m du urs		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML	517	Méthodes quantitatives	1	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS	
ML513	Principes de marketing	1	3	0	0	3	6	

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission	
au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	Bu dersin amacı pazarlamanın tanımındaki değişimleri, pazarlama yaklaşımlarını ve pazarlamaya ilişkin ilke ve politikaları öğretmektir. Bu ders kapsamında öğrencilerin pazarlamaya ilişkin temel prensipleri analiz ederek bir pazarlama bakış açısına sahip olabilmeleri hedeflenmektedir.
Contenus	1. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar
	2. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci
	3. hafta TATİL
	4. hafta Pazarlama Çevresi (Mikro Çevre)
	5. hafta Pazarlama Çevresi (Makro Çevre)
	6. hafta Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları
	7. hafta Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları
	8. hafta Tüketici Davranışı
	9. hafta Ara sınav
	10. hafta Örgütsel Müşteri Davranışı Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma
	11. hafta Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma
	12. hafta Uluslararası Pazarlama
	13. hafta Uluslararası Pazarlama
	14. hafta Pazarlama ve Ahlak
Ressources	Philip Kotler ve Gary Armstrong, Principles of Marketing, Pearson Education, New Jersey İsmet Mucuk, Pazarlama İkeleri, Literatür Kitabevi, İstanbul Mehmet Karafakioğlu, Pazarlama İkeleri, Literatür Yayınevi, İstanbul
	Harvard Business Review Articles MIT Sloan management Review Articles

Semaine	Intitulés des Sujets					
1	Marketing et concepts de base					
2	Marketing et concepts de base					
3	Processus de planification stratégique et de marketing					
4	Environnement marketing					
5	Environnement marketing					
6	Système d'information marketing et recherche marketing Comportement des consommateurs					
7						
8						
9						
10	Comportement des consommateurs / comportement des clients organisationnels					
11	Segmentation, ciblage et positionnement marketing					
12	Segmentation, ciblage et positionnement marketing					
13	Marketing international					
14	Marketing et éthique					

Ressources

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML523	Plannification logistique et gestion de la chaîne d'approvisionnement	1	3	0	0	3	6

ia citatii	ic d approvision remem		
Cours Pré-Requis			
Conditions d'Admis au Cours	ssion		
Langue du Cours	Turc		
Type de Cours	Obligatoire		
Niveau du Cours	Master		
Objectif du Cours			
Contenus			

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS	
ML512	Management et organisation	2	3	0	0	3	6	

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission	
au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	 Hafta: Yönetim ile İlgili Temel Kavramlar Hafta: Yönetim Düşüncesinin Tarihsel Gelişimi: Klasik ve neoklasik teoriler Hafta: Yönetim Düşüncesinin Tarihsel Gelişimi: Modern teoriler Hafta: Yönetimin Fonksiyonları: PLANLAMA, ÖRGÜTLEME Hafta: Yönetimin Fonksiyonları: YÖNELTME (Motivasyon Teorileri) Hafta: Yönetimin Fonksiyonları: YÖNELTME (Liderlik Teorileri), DENETİM Hafta: Vize Hafta: Yönetimde Güncel Yaklaşımlar: Toplam Kalite Yönetimi Hafta: Yönetimde Güncel Yaklaşımlar: Örgütsel Değişim Hafta: Yönetimde Güncel Yaklaşımlar: Yönetişim Hafta: Yönetimde Güncel Yaklaşımlar: Çatışma Yönetimi
	12. Hafta : Yönetimde Güncel Yaklaşımlar: İşletmelerin Sorumlulukları ve Sürdürülebilirlik 13. Hafta : Yönetimde Güncel Yaklaşımlar: Etik ve İtibar Yönetimi 14. Hafta : FİNAL
Ressources	• İşletme Yöneticiliği, Tamer Koçel, Beta Yayınevi (son baskı)

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML516	Gestion de marketing	2	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS	
ML522	Gestion stratégique de détail	2	3	0	0	3	6	

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	 Learning the basic concepts of retailing, Understanding the dynamics of retail strategies, Learning the types of retailers, Understanding retailing activities and policies, Understanding of new trends and developments in retailing
Contenus	Week 1: The Definition, Scope and Functions of Retailing
	Week 2: Store Based Retailing
	Week 3: Online Retailing
	Week 4: Multi-Channel Retailing
	Week 5: Consumer Behavior in Retailing
	Week 6: Market Strategies in Retailing
	Week 7: Location
	Week 8: Retail Site Selection
	Week 9: Midterm
	Week 10: Organizational Structure and Human Resources Management in Retail
	Information Systems and Supply Chain Management
	Week 11: Customer relationship management
	Week 12: Merchandise Management
	Week 13: Retail Pricing
	Week 14: Store Management
Ressources	Levy, Micheal ve Weitz, Barton A. (2004), Retailing Management, McGraw Hill Inc. New York. (Ders Kitabı)

Semaine	Intitulés des Sujets
1	La définition, la portée et les fonctions de la vente au détail
2	Vente au détail en magasin
3	Vente au détail en ligne
4	Vente au détail multicanal
5	Comportement des consommateurs dans le commerce de détail
6	Stratégies de marché dans le commerce de détail
7	Emplacement
8	Sélection du site de vente au détail
9	À mi-parcours
10	Structure organisationnelle et gestion des ressources humaines dans le commerce de détail / Systèmes d'information et gestion de la chaîne d'approvisionnement
11	Gestion de la relation client
12	Gestion de la marchandise
13	Prix de détail
14	Gestion de magasin

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML524	Commerce international	2	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML525	Gestion internationale du marketing	2	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML526	E-marketing et e-logistique	2	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Obligatoire
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	
Contenus	
Ressources	