**İçerik**

| Ders Kodu | Dersin Adı | Yarıyıl | Teori | Uygulama | Lab | Kredisi | AKTS |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GE 766 | İleri Araştırma Teknikleri I | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 | 7 |

| | |
|---|---|
| Ön Koşul | |
| Derse Kabul Koşulları | |

| | |
|---|---|
| Dersin Dili | Türkçe |
| Türü | Zorunlu |
| Dersin Düzeyi | Doktora |
| Dersin Amacı | |
| İçerik | |
| Kaynaklar | |

**Teori Konu Başlıkları**

| Hafta | Konu Başlıkları |
|---|---|

**İçerik**

| Ders Kodu | Dersin Adı | Yarıyıl | Teori | Uygulama | Lab | Kredisi | AKTS |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GE 741 | Pazarlama Kuramı | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 | 7 |

| | |
|---|---|
| Ön Koşul | |
| Derse Kabul Koşulları | |

| | |
|---|---|
| Dersin Dili | Türkçe |
| Türü | Seçmeli |
| Dersin Düzeyi | Doktora |
| Dersin Amacı | Ders pazarlamanın temel ilkelerini ve stratejilerini öğretmeyi amaçlamaktadır. |

| | |
|---|---|
| İçerik | 1. Hafta: Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi<br><br>2. Hafta: Pazarlamaya felsefik yaklaşımlar<br><br>3. Hafta: Pazarlamaya felsefik yaklaşımlar<br><br>4. Hafta: İnnovasyon ve pazarlama<br><br>5. Hafta: Pazarlamada yeni kavramlar<br><br>6. Hafta: Tüketicinin Önemi<br><br>7. Hafta: Ara Sınav<br><br>8. Hafta: Pazar kavramı: bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma<br><br>9. Hafta: Pazarlama planlaması ve stratejik pazarlama<br><br>10. Hafta: Pazarlama araştırması<br><br>11. Hafta: Ürün politikaları<br><br>12. Hafta: Fiyatlandırma politikaları<br><br>13. Hafta: Dağıtım politikaları<br><br>14. Hafta: İletişim politikaları |
| Kaynaklar | ? ? Principles of Marketing, Philip Kotler & Gary Armstrong<br>? Marketing, Jean Pierrre Helfer, Jacques Orsoni<br>? Le Marketing Fondements et Pratique, Pierre-Louis Dubois, Alain Jolibert<br>? Pazarlama İlkeleri, Mehmet Karafakioğlu<br>? Marketing Theory, Jagdith Sheth<br>? Marketing Theory, Shelby Hunt |

**Teori Konu Başlıkları**

| Hafta | Konu Başlıkları |
|---|---|
| 1 | Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi |
| 2 | Pazarlamaya felsefik yaklaşımlar |
| 3 | Pazarlamaya felsefik yaklaşımlar |
| 4 | İnnovasyon ve pazarlama |
| 5 | Pazarlamada yeni kavramlar |
| 6 | Tüketicinin Önemi |
| 7 | Ara Sınav |
| 8 | Pazar kavramı: bölümlendirme, hedef pazar seçimi ve konumlandırma |
| 9 | Pazarlama planlaması ve stratejik pazarlama |
| 10 | Pazarlama araştırması |
| 11 | Ürün politikaları |
| 12 | Fiyatlandırma politikaları |
| 13 | Dağıtım politikaları |
| 14 | : İletişim politikaları |

**İçerik**

| Ders Kodu | Dersin Adı | Yarıyıl | Teori | Uygulama | Lab | Kredisi | AKTS |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GE 743 | Bütünleşik Pazarlama İletişimi | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 | 7 |

| | |
|---|---|
| Ön Koşul | |
| Derse Kabul Koşulları | |

| | |
|---|---|
| Dersin Dili | Türkçe |
| Türü | Seçmeli |
| Dersin Düzeyi | Doktora |
| Dersin Amacı | Bütünleşik pazarlama iletişimi sisteminin nasıl işlediğini ve farklı sektör ve işletmelerdeki uygulamalarını açıklamaya çalışmak |
| İçerik | 1. Hafta BPİ felsefesi<br>2. Hafta BPİ'nin amaçları<br>3. Hafta BPİ'nin elemanları ve organizasyonu<br>4. Hafta Ürün iletişimi<br>5. Hafta Marka iletişimi<br>6. Hafta Fiyat iletişimi<br>7. Hafta Lojistik iletişimi<br>8. Hafta Perakendecilikte iletişim<br>9. Hafta Tutundurma stratejileri<br>10. Hafta Reklamcılık<br>11. Hafta Halkla İlişkiler<br>12. Hafta Satış özendirme<br>13. Hafta Kişisel Satış<br>14. Hafta E-iletişim ve doğrudan pazarlama |
| Kaynaklar | 1. Tony Yeshin, Integrated Marketing Communication, Butterworth-Heinemann Publish.<br>2. Yavuz Odabaşı, Mine Oyman, Bütünleşik Pazarlama İletişimi<br>3. Paul Copley, marketing Communication Manegemet, Elsevier Publish. |

**Teori Konu Başlıkları**

| Hafta | Konu Başlıkları |
|---|---|
| 1 | BPİ felsefesi |
| 2 | BPİ'nin amaçları |
| 3 | BPİ'nin elemanları ve organizasyonu |
| 4 | Ürün iletişimi |
| 5 | Marka iletişimi |
| 6 | Fiyat iletişimi |
| 7 | Lojistik iletişimi |
| 8 | Perakendecilikte iletişim |
| 9 | Tutundurma stratejileri |
| 10 | Reklamcılık |
| 11 | Halkla İlişkiler |
| 12 | Satış özendirme |
| 13 | Kişisel Satış |
| 14 | E-iletişim ve doğrudan pazarlama |

**İçerik**

| Ders Kodu | Dersin Adı | Yarıyıl | Teori | Uygulama | Lab | Kredisi | AKTS |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GE 745 | Perakendecilikte Stratejik Yönetim | 1 | 3 | 0 | 0 | 3 | 7 |

| | |
|---|---|
| Ön Koşul | |
| Derse Kabul Koşulları | |

| | |
|---|---|
| Dersin Dili | Türkçe |
| Türü | Seçmeli |
| Dersin Düzeyi | Doktora |
| Dersin Amacı | Bu ders perakende yönetiminin temel kavramlarını, ilke ve uygulamalarını ve perakendecilikte yeni eğilimleri ve gelişmeleri öğretmeye yöneliktir. Dersin amaçları şunlardır:<br>- Perakendeciliğe ilişkin temel kavramların öğrenilmesi,<br>- Perakende stratejilerine ilişkin dinamiklerin kavranması,<br>- Perakendeci türlerinin öğrenilmesi,<br>- Perakendecilik faaliyetleri ve politikalarının anlaşılması,<br>- Perakendecilikte yeni trendlerin ve gelişmelerin kavranması. |
| İçerik | 1. Hafta: Perakendeciliğin Tanımı Kapsamı ve Fonksiyonları<br><br>2. Hafta: Mağaza Temelli Perakendecilik<br><br>3. Hafta: Mağazasız Perakendecilik<br><br>4. Hafta: Perakendecilikte Tüketici Davranışı<br><br>5. Hafta: Perakendecilikte Pazar Stratejileri<br><br>6. Hafta: Lokasyon<br><br>7. Hafta: Arasınav<br><br>8. Hafta: Perakende Yer Seçimi<br><br>9. Hafta: Perakendecilikte Örgüt Yapısı ve İnsan Kaynakları Yönetimi; Bilgi Sistemleri ve Tedarik Zinciri Yönetimi<br><br>10. Hafta: Müşteri İlişkileri Yönetimi; Ürün Yönetimi<br><br>11. Hafta: Fiyatlandırma<br><br>12. Hafta: Perakende İletişim Karması<br><br>13. Hafta: Mağaza Yönetimi<br><br>14. Hafta: Müşteri Hizmetleri |
| Kaynaklar | Levy, Micheal ve Weitz, Barton A., Retailing Management, McGraw Hill Inc., NewYork.<br><br>Journal of Retailing |

**Teori Konu Başlıkları**

| Hafta | Konu Başlıkları |
|---|---|
| 1 | Perakendeciliğin Tanımı Kapsamı ve Fonksiyonları |
| 2 | Mağaza Temelli Perakendecilik |
| 3 | Mağazasız Perakendecilik |
| 4 | Perakendecilikte Tüketici Davranışı |
| 5 | Perakendecilikte Pazar Stratejileri |
| 6 | Lokasyon |
| 7 | Ara sınav |
| 8 | Perakende Yer Seçimi |
| 9 | Perakendecilikte Örgüt Yapısı ve İnsan Kaynakları Yönetimi; Bilgi Sistemleri ve Tedarik Zinciri Yönetimi |
| 10 | Müşteri İlişkileri Yönetimi; Ürün Yönetimi |
| 11 | Fiyatlandırma |
| 12 | Perakende İletişim Karması |

| Hafta | Konu Başlıkları |
| --- | --- |
| 13 | Mağaza Yönetimi |
| 14 | Müşteri Hizmetleri |