

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ503	Yönetim ve Organizasyon	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ504	Pazarlama İlkeleri	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	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.
İçerik	1. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar 2. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar 3. hafta Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci 4. hafta Pazarlama Çevresi 5. hafta Pazarlama Çevresi 6. hafta Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları 7. hafta Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları 8. hafta Tüketici Davranışı 9. hafta Arasınnav 10. hafta Tüketici Davranışı / Örgütsel Müşteri Davranışı 11. hafta Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma 12. hafta Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma 13. hafta Uluslararası Pazarlama 14. hafta Pazarlama ve Ahlak
Kaynaklar	Philip Kotler ve Gary Armstrong, Principles of Marketing, Pearson Education, New Jersey

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ515	Finansal Raporlama	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ501	Uygulamalı İstatistik	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ507	Enerji Politikaları ve Çevre	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ508	Yönetim Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Yönetim muhasebesinde kullanılan güncel maliyet ve performans ölçüm yöntemlerini incelemek ve tartışmaktır.
İçerik	1. Yönetim Muhasebesine Giriş Temel Kavramlar Ve Finansal Tablolar 2. Finansal Analiz 3. Nakit Akış Analizi 4. Maliyet Sistemleri 5. Maliyet Hacim Kar Analizi 6. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme 7. Faaliyet Tabanlı Yönetim 8. Fiyatlama Kararları Ve Maliyet Yönetimi 9. Strateji Balanced Scorecard Ve Stratejik Kârlılık Analizi 10. Balanced Scorecard: Kalite, Zaman Ve Kısıtlar Teorisi 11. Tam Zamanında Üretim ve Dönüşüm Muhasebesi 12. Sermaye Bütçelemesi Ve Maliyet Analizi 13. Performans Ölçümü Ve Teşvikler 14. Yönetim Kontrol Sistemleri Ve Transfer Fiyatlaması
Kaynaklar	Rüstem Hacırüstemoğlu ve Münir Şakrak.Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar- Datar, S. M. and M.V. Rajan, Horngren's Cost Accounting A Managerial Emphasis, 16th ed., Pearson, 2018. Miller-Nobles, T. ; B. Mattison and E. M. Matsumura, Horngren's Cost Accounting The Managerial Chapters, 11th ed., Pearson, 2016.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Yönetim Muhasebesine Giriş Temel Kavramlar Ve Finansal Tablolar
2	Finansal Analiz
3	Nakit Akış Analizi
4	Maliyet Sistemleri
5	Maliyet Hacim Kar Analizi
6	Faaliyet Tabanlı Maliyetleme
7	Faaliyet Tabanlı Yönetim
8	Fiyatlama Kararları Ve Maliyet Yönetimi
9	Strateji Balanced Scorecard Ve Stratejik Kârlılık Analizi
10	Balanced Scorecard: Kalite, Zaman Ve Kısıtlar Teorisi
11	Tam Zamanında Üretim ve Dönüşüm Muhasebesi
12	Sermaye Bütçelemesi Ve Maliyet Analizi
13	Performans Ölçümü Ve Teşvikler
14	Yönetim Kontrol Sistemleri Ve Transfer Fiyatlaması

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ509	Kültürel Antropoloji	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ612	AB'de Ekonomik ve Finansal Entegrasyon	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Avrupa Birliği'nin ekonomik entegrasyon sürecindeki ilerleme aşamalarını açıklamak, Parasal Birliğe rağmen sistemik ve finansal krizlerden etkilenmesinin sebepleri üzerinde durmak ve finansal entegrasyon yolundaki sorunlarını açıklamaktır.
İçerik	Lisansustu
Kaynaklar	Ders materyali

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ620	Lojistik Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Geleneksel olarak lojistik, bir kaynak noktasından bir tüketim noktasına doğru mal, hizmet, bilgi ve insan hareketinin düzenlenmesi olarak tanımlanır. Teknolojinin hızlı biçimde ilerlemesi ile lojistiğin kapsamı da son yarım yüzyılda önemli ölçüde artmıştır. Hatta lojistik maliyetlerinin toplam iş yapma maliyetinin üçte birini oluşturduğu tahmin edilmektedir. Dolayısıyla etkin lojistik yönetimi şirketin başarısında kritik öneme sahiptir. Bu derste lojistik ve dağıtım yönetimine bir giriş yapılmakta ve öğrencilere lojistik yönetimi, taşıma, envanter ve dağıtım sistemleri hakkında ayrıntılı bilgiler sunulmaktadır.
İçerik	Lojistik Yönetimine Giriş, Lojistik Stratejileri ve Planlaması, Lojistikte Ürün ve Müşteri Hizmetleri, Lojistikte Talep Planlaması, Lojistikte Stokların Yönetimi ve Stok Politikaları, Lojistikte Taşımacılık ve Taşıma Kararları, Lojistikte Dağıtım Ağı Tasarımları, Lojistikte Bilgi Paylaşımı ve Bilişim Sistemleri, Vaka Sunuşları ve İncelemesi
Kaynaklar	1. Ballou, R.H., Business Logistics/Supply Chain Management, 5th ed., Prentice Hall, 2003. 2. Chopra, S. & Meindl, P., Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operations, 5th ed., Prentice Hall, 2012. 3. Murphy, P.R. & Wood, D.F., Contemporary Logistics, Prentice Hall, New Jersey, 2004. 4. SimchiLevi, D., Kaminsky, P. & SimchiLevi, E., Designing and Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies and Case Studies, McGrawHill/Irwin, Boston, 2003. 5. Stock R. J. & Lambert M.D., Strategic Logistics Management, 4th Ed., McGrawHill/Irwin, 2001. 6. Lambert M. D., Stock R.J. & Ellram M.L., Fundamentals of Logistics Management, McGrawHill/Irwin, 1998.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Lojistik Yönetimine Giriş
2	Lojistik Stratejileri ve Planlaması
3	Lojistikte Ürün ve Müşteri Hizmetleri
4	Lojistikte Talep Planlaması
5	Lojistikte Stokların Yönetimi ve Stok Politikaları
6	Lojistikte Taşımacılık ve Taşıma Kararları
7	Lojistikte Dağıtım Ağı Tasarımları
8	Lojistikte Bilgi Paylaşımı ve Bilişim Sistemleri
9	Vize Sınavı
10	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
11	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
12	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
13	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
14	Vaka Sunuşları ve İncelemesi

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ502	Üretim Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Dersin amacı üretim sistemlerinin etkin yönetiminde kullanılan kavramları tanıtmak ve üretim yönetimine ilişkin problemlere çözüm geliştirmeyi öğrenmektir.
İçerik	1. hafta: Kronolojik olarak üretim tekniklerini gelişimi, üretim yönetiminde kullanılan notasyon 2. hafta: Stratejik tedarik zinciri yönetimi, tedarik zinciri performansının ölçülmesi, kamçı etkisi, dış kaynak kullanımı, kitlesel özel üretim. 3. hafta : Stratejik kapasite yönetimi, kapasite kullanımı, ölçek ekonomisi, deneyim eğrisi. 4. hafta: Yalın üretim, Toyota Üretim Sistemi. 5. hafta: Talep yönetimi, kalitatif ve kantitatif talep tahmin yöntemleri. 6. hafta: Toplu satış ve faaliyet planlama. 7. hafta: Stok kontrolü, stok maliyetleri, stok modelleri. 8. hafta: Malzeme ihtiyaç planlama, itme ve çekme sistemleri, üretim ihtiyaç planlama. 9. hafta: Vize 10. hafta: Süreç analizi, akış diyagramlarının hazırlanması, süreç performans analizi. 11. hafta: Üretim süreçlerinin seçilmesi ve tasarımı. 12. hafta: Hizmet süreçlerinin seçilmesi ve tasarımı. 13. hafta: Kalite yönetimi, Toplam Kalite Yönetimi, 6 Sigma kalitesi, kıyaslama, ISO standartları, hizmet kalitesinin ölçülmesi. 14. hafta: Ürün tasarımı, ürün tasarım süreci, kalite fonksiyonu yayılımı (Quality Function Deployment).
Kaynaklar	• Kobu, B., Üretim Yönetimi, Beta Basım A.Ş., 13. Baskı, 2006. • Chase, R.B., Jacobs, F.R., Aquilano, N.J., Operations Management for Competitive Advantage, McGraw-Hill, 11. Baskı, 2006. • Konu ile ilgili vakalar.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ601	Pazarlama Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	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.
İçerik	1. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar 2. hafta Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci 3. hafta Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci / Ürün Stratejileri 4. hafta Ürün Karması Kararları ve Yeni Ürün Yönetim Hizmet Stratejileri 5. hafta Müşteri İlişkileri Yönetimi / Marka Yönetimi 6. hafta Marka Yönetimi / Fiyatlandırma 7. hafta Arasınnav 8. hafta Dağıtım ve Tedarik Zinciri Yönetimi / Perakende Yönetimi 9. hafta Pazarlama İletişimi/ Tutundurma 10. hafta Reklam 11. hafta Uluslararası Pazarlama 12. hafta Sunum 13. hafta Sunum 14. hafta Sunum
Kaynaklar	Philip Kotler ve Gary Armstrong, Principles of Marketing, Pearson Education, New Jersey

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Pazarlama ve Temel Kavramlar
2	Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci
3	Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci / Ürün Stratejileri
4	Ürün Karması Kararları ve Yeni Ürün Yönetim Hizmet Stratejileri
5	Müşteri İlişkileri Yönetimi / Marka Yönetimi
6	Marka Yönetimi / Fiyatlandırma
7	Arasınay
8	Dağıtım ve Tedarik Zinciri Yönetimi / Perakende Yönetimi
9	Pazarlama İletişimi/ Tutundurma
10	Reklam
11	Uluslararası Pazarlama
12	Sunum
13	Sunum
14	Sunum

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ603	Finans Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ607	İş Yerinde Mutluluğun Temelleri	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ606	Satış Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ608	Stratejik Yönetim	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ609	İnsan Kaynakları Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ616	Menkul Kıymet Yönetimi	1	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ617	Finansal Tablolar Analizi	1	0	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ515	Finansal Raporlama	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ503	Yönetim ve Organizasyon	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ504	Pazarlama İlkeleri	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	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.
İçerik	1. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar 2. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar 3. hafta Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci 4. hafta Pazarlama Çevresi 5. hafta Pazarlama Çevresi 6. hafta Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları 7. hafta Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları 8. hafta Tüketici Davranışı 9. hafta Arasınav 10. hafta Tüketici Davranışı / Örgütsel Müşteri Davranışı 11. hafta Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma 12. hafta Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma 13. hafta Uluslararası Pazarlama 14. hafta Pazarlama ve Ahlak
Kaynaklar	Philip Kotler ve Gary Armstrong, Principles of Marketing, Pearson Education, New Jersey

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Pazarlama ve Temel Kavramlar
2	Pazarlama ve Temel Kavramlar
3	Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci
4	Pazarlama Çevresi
5	Pazarlama Çevresi
6	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları
7	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları
8	Tüketici Davranışı
9	Ara sınav
10	Tüketici Davranışı Örgütsel Müşteri Davranışı
11	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma
12	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar ve Konumlandırma
13	Uluslararası Pazarlama
14	Pazarlama ve Ahlak

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ501	Uygulamalı İstatistik	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ507	Enerji Politikaları ve Çevre	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ508	Yönetim Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Yönetim muhasebesinde kullanılan güncel maliyet ve performans ölçüm yöntemlerini incelemek ve tartışmaktır.
İçerik	1. Yönetim Muhasebesine Giriş Temel Kavramlar Ve Finansal Tablolar 2. Finansal Analiz 3. Nakit Akış Analizi 4. Maliyet Sistemleri 5. Maliyet Hacim Kar Analizi 6. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme 7. Faaliyet Tabanlı Yönetim 8. Fiyatlama Kararları Ve Maliyet Yönetimi 9. Strateji Balanced Scorecard Ve Stratejik Kârlılık Analizi 10. Balanced Scorecard: Kalite, Zaman Ve Kısıtlar Teorisi 11. Tam Zamanında Üretim ve Dönüşüm Muhasebesi 12. Sermaye Bütçelemesi Ve Maliyet Analizi 13. Performans Ölçümü Ve Teşvikler 14. Yönetim Kontrol Sistemleri Ve Transfer Fiyatlaması
Kaynaklar	Rüstem Hacırüstemoğlu ve Münir Şakrak.Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar- Datar, S. M. and M.V. Rajan, Horngren's Cost Accounting A Managerial Emphasis, 16th ed., Pearson, 2018. Miller-Nobles, T. ; B. Mattison and E. M. Matsumura, Horngren's Cost Accounting The Managerial Chapters, 11th ed., Pearson, 2016.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ509	Kültürel Antropoloji	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ612	AB'de Ekonomik ve Finansal Entegrasyon	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Avrupa Birliği'nin ekonomik entegrasyon sürecindeki ilerleme aşamalarını açıklamak, Parasal Birliğe rağmen sistemik ve finansal krizlerden etkilenmesinin sebepleri üzerinde durmak ve finansal entegrasyon yolundaki sorunlarını açıklamaktır.
İçerik	Lisansustu
Kaynaklar	Ders materyali

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Giriş : Ekonomik Entegrasyon Teorisi
2	Gümrük Birliği ve Tek İç Pazar Kavramı
3	Üye Ülkelerdeki Gelişme Farklılıkları
4	IS/LM Modeli ve Makroekonomik Denge
5	Avrupa'da Ekonomik Entegrasyonun Üç Boyutu:
6	Ticaret Etkisi :Birleşik İç Pazarın İç ve Dış Ticarete Etkisi Ekonomik Entegrasyon: Yakınsama mı ? Iraksama mı?
7	İşgücü Piyasası; İşgücünün Serbest Dolaşımı, İşgücü Verimlilik Farklılıkları,
8	Ekonomik Entegrasyon ortamında Asimetrik ve Simetrik Şoklar
9	Finansal Entegrasyonun Koşulları
10	Euro ve Sermayenin Serbest Dolaşımı
11	Büyüme ve İstikrar Paketi: Enflasyonsuz Ekonomik Büyüme ve Rekabet
12	Finansal Entegrasyon ve Avrupa Bankacılık Sektörü
13	Krizler ve Finansal Entegrasyon
14	Öğrenci Sunumları -Güncel Ekonomik Sorunlar- Brexit

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ620	Lojistik Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Geleneksel olarak lojistik, bir kaynak noktasından bir tüketim noktasına doğru mal, hizmet, bilgi ve insan hareketinin düzenlenmesi olarak tanımlanır. Teknolojinin hızlı biçimde ilerlemesi ile lojistiğin kapsamı da son yarım yüzyılda önemli ölçüde artmıştır. Hatta lojistik maliyetlerinin toplam iş yapma maliyetinin üçte birini oluşturduğu tahmin edilmektedir. Dolayısıyla etkin lojistik yönetimi şirketin başarısında kritik öneme sahiptir. Bu derste lojistik ve dağıtım yönetimine bir giriş yapılmakta ve öğrencilere lojistik yönetimi, taşıma, envanter ve dağıtım sistemleri hakkında ayrıntılı bilgiler sunulmaktadır.
İçerik	Lojistik Yönetimine Giriş, Lojistik Stratejileri ve Planlaması, Lojistikte Ürün ve Müşteri Hizmetleri, Lojistikte Talep Planlaması, Lojistikte Stokların Yönetimi ve Stok Politikaları, Lojistikte Taşımacılık ve Taşıma Kararları, Lojistikte Dağıtım Ağı Tasarımları, Lojistikte Bilgi Paylaşımı ve Bilişim Sistemleri, Vaka Sunuşları ve İncelemesi
Kaynaklar	1. Ballou, R.H., Business Logistics/Supply Chain Management, 5th ed., Prentice Hall, 2003. 2. Chopra, S. & Meindl, P., Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operations, 5th ed., Prentice Hall, 2012. 3. Murphy, P.R. & Wood, D.F., Contemporary Logistics, Prentice Hall, New Jersey, 2004. 4. SimchiLevi, D., Kaminsky, P. & SimchiLevi, E., Designing and Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies and Case Studies, McGrawHill/Irwin, Boston, 2003. 5. Stock R. J. & Lambert M.D., Strategic Logistics Management, 4th Ed., McGrawHill/Irwin, 2001. 6. Lambert M. D., Stock R.J. & Ellram M.L., Fundamentals of Logistics Management, McGrawHill/Irwin, 1998.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Lojistik Yönetimine Giriş
2	Lojistik Stratejileri ve Planlaması
3	Lojistikte Ürün ve Müşteri Hizmetleri
4	Lojistikte Talep Planlaması
5	Lojistikte Stokların Yönetimi ve Stok Politikaları
6	Lojistikte Taşımacılık ve Taşıma Kararları
7	Lojistikte Dağıtım Ağı Tasarımları
8	Lojistikte Bilgi Paylaşımı ve Bilişim Sistemleri
9	Vize Sınavı
10	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
11	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
12	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
13	Vaka Sunuşları ve İncelemesi
14	Vaka Sunuşları ve İncelemesi

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ502	Üretim Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ601	Pazarlama Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	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.
İçerik	1. hafta Pazarlama ve Temel Kavramlar 2. hafta Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci 3. hafta Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci / Ürün Stratejileri 4. hafta Ürün Karması Kararları ve Yeni Ürün Yönetim Hizmet Stratejileri 5. hafta Müşteri İlişkileri Yönetimi / Marka Yönetimi 6. hafta Marka Yönetimi / Fiyatlandırma 7. hafta Arasınnav 8. hafta Dağıtım ve Tedarik Zinciri Yönetimi / Perakende Yönetimi 9. hafta Pazarlama İletişimi/ Tutundurma 10. hafta Reklam 11. hafta Uluslararası Pazarlama 12. hafta Sunum 13. hafta Sunum 14. hafta Sunum
Kaynaklar	Philip Kotler ve Gary Armstrong, Principles of Marketing, Pearson Education, New Jersey

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Pazarlama ve Temel Kavramlar
2	Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci
3	Stratejik Planlama ve Pazarlama Süreci / Ürün Stratejileri
4	Ürün Karması Kararları ve Yeni Ürün Yönetim Hizmet Stratejileri
5	Müşteri İlişkileri Yönetimi / Marka Yönetimi
6	Marka Yönetimi / Fiyatlandırma
7	Arasınay
8	Dağıtım ve Tedarik Zinciri Yönetimi / Perakende Yönetimi
9	Pazarlama İletişimi/ Tutundurma
10	Reklam
11	Uluslararası Pazarlama
12	Sunum
13	Sunum
14	Sunum

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ603	Finans Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Zorunlu
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ607	İş Yerinde Mutluluğun Temelleri	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ606	Satış Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Ders satış yönetimine ilişkin temel konuları öğretmeyi amaçlamaktadır.
İçerik	1. Hafta: Tutundurma Politikası 2. Hafta: Satış gücünün yeri ve önemi 3. Hafta: Kişisel satışta temel kavramlar 4. Hafta: Satışçı türleri 5. Hafta: Satışçıların seçimi 6. Hafta: Satışçıların eğitimi 7. Hafta: Müşteri ziyareti ve satış sunumu 8. Hafta: Ara sınav 9. Hafta: Satış gücünün örgütlenmesi 10. Hafta: Satış bölgelerinin belirlenmesi 11. Hafta: Satış kotalarının belirlenmesi 12. Hafta: Satış giderleri ve bütçesi 13. Hafta: Satış etkinliklerinin denetimi 14. Hafta: Satış yönetiminin ahlaki boyutu
Kaynaklar	? Sales Management, Thomas N. Ingram, Raymod W. Laforge ? Örnek Olaylarla Satış Yönetimi, Mehmet Karafakılıoğlu

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Tutundurma Politikası
2	Satış gücünün yeri ve önemi
3	Kişisel satışta temel kavramlar
4	Satışçı türleri
5	Satışçıların seçimi
6	Satışçıların eğitimi
7	Müşteri ziyareti ve satış sunumu
8	Ara sınav
9	Satış gücünün örgütlenmesi
10	Satış bölgelerinin belirlenmesi
11	Satış kotalarının belirlenmesi
12	Satış giderleri ve bütçesi
13	Satış etkinliklerinin denetimi
14	Satış yönetiminin ahlaki boyutu

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ608	Stratejik Yönetim	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Ders, işletme eğitimi boyunca edinilen bilgileri stratejik yönetim kuram ve yöntemleriyle birleştirerek öğrencinin şirket yönetimi için gerekli altyapıyı edinmesini sağlar. Kendi işini kurmayı ve/veya tepe yönetim kadrosunun bir üyesi olmayı hedefleyen öğrencilerin hedefledikleri pozisyonlarda karşılaşacakları sorunları çözmek için gerekli olabilecek analitik tekniklerin ve becerilerin öğrencilere aktarılması dersin temel amacıdır. Ders hem kuramsal hem de uygulamaya yönelik öğeler içerir. Yönetim oyunu (simulasyon), vaka analizleri ve şirket incelemesi ile öğrenciler tepe yönetici olarak karşılaşabilecekleri sorunları sınıf ortamında çözerler
İçerik	1. hafta: Giriş 2. hafta: Temel Kavramlar ve Uygulama 3. hafta: Çevre Analizi 4. hafta: İşletme Analizi 5. hafta: Strateji Oluşturma:Rekabet Stratejileri 6. hafta: Strateji Oluşturma: Şirket Stratejileri 7. hafta: Strateji Oluşturma: Foksiyonel Stratejiler 8. hafta: Ara Sınav 9. hafta: Strateji Uygulama 10. hafta: Uygulama - Vaka Analizi 1 11. hafta: Uygulama - Vaka Analizi 2 12. hafta: Uygulama - Vaka Analizi 3 13. hafta: Sunum ve Tartışmalar 14. hafta: Sunum ve Tartışmalar
Kaynaklar	Contemporary Strategy Analysis R.M. Grant Wiley 2010. Exploring Corporate Strategy G.Johnson, K.Scholes, R.Whittington Prentice Hall 2009. Strategic Management & Business Policy T.L.Wheelen & J.D.Hunger Pearson International Edition 2008.

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ609	İnsan Kaynakları Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ616	Menkul Kıymet Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ617	Finansal Tablolar Analizi	2	0	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	
İçerik	
Kaynaklar	

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
-------	-----------------