

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
GE745	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 dersin amacı uluslararası pazarlama yönetiminin temel ilkelerini ve stratejilerini öğretmektir. Bu kapsamda öğrencilerin küresel çevre unsurlarını anlaması ve analiz etmesi, pazara giriş stratejileri geliştirebilmesi ve uluslararası pazarlara yönelik olarak pazarlama karması unsurlarını analiz ederek politika ve stratejileri planlayabilmesi hedeflenmektedir.
İçerik	1. Hafta: Perakendeciliğin Tanımı Kapsamı ve Fonksiyonları 2. Hafta: Perakendeciliğin Tanımı Kapsamı ve Fonksiyonları 3. Hafta: Mağaza Temelli Perakendecilik 4. Hafta: Mağazasız Perakendecilik Perakendecilikte Tüketici Davranışı 5. Hafta: Perakendecilikte Pazar Stratejileri 6. Hafta: Lokasyon 7. Hafta: Perakende Yer Seçimi 8. Hafta: Ara sınav 9. Hafta: Perakendecilikte Örgüt Yapısı ve İnsan Kaynakları Yönetimi Bilgi Sistemleri ve Tedarik Zinciri Yönetimi 10. Hafta: Müşteri İlişkileri Yönetimi / Ürün Yönetimi 11. Hafta: Fiyatlandırma 12. Hafta: Perakende İletişim Karması 13. Hafta: Mağaza Yönetimi 14. Hafta: Mağaza Dizaynı / Müşteri Hizmetleri
Kaynaklar	Levy, Micheal ve Weitz, Barton A., Retailing Management, McGraw Hill Inc., NewYork.(Ders kitabı)

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Perakendeciliğin Tanımı Kapsamı ve Fonksiyonları
2	Perakendeciliğin Tanımı Kapsamı ve Fonksiyonları
3	Mağaza Temelli Perakendecilik
4	Mağazasız Perakendecilik / Perakendecilikte Tüketici Davranışı
5	Perakendecilikte Pazar Stratejileri
6	Lokasyon

Hafta	Konu Başlıkları
7	Perakende Yer Seçimi
8	Ara sınav
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
13	Mağaza Yönetimi
14	Mağaza Dizaynı / Müşteri Hizmetleri