



İşletme Fakültesi

AACSB

Business
Education
Alliance

Member

İŞLETME PROGRAMI

PAZARLAMA

UZLANIM DALI

İÇERİK

- Genel Bakış
- Kimlere uygun?
- Neler kazanacaksınız?
- Çalışma Alanları
- Akademik Kadro
- Müfredat
- Dersler



PAZARLAMA



Değişim

Pazarlama müşteri ile satıcı arasındaki değer yaratma ve değişim ilkesini konu edinir.



Bilim & Sanat

Hem bir felsefe, hem bir bilim, hem bir sanat, hem de bir uygulama alanıdır.



Değer

Müşteriye değer sunmayı ve ona yakın olmayı içerir.



Eklektik

Ekonomi, sosyoloji, psikoloji, antropoloji ve istatistik gibi alanları kapsayan disiplinler arası bir daldır.

Ne bekliyoruz?

- 1.Yaraticılık
- 2.Müşteriyi anlama/empati becerisi
- 3.Tüketicinin kalbine/zihnine dokunabilme
- 4.Gözlem yapma/öğrenme hevesi
- 5.Kuvvetli iletişim becerisi
- 6.Stratejik düşünme
- 7.Analitik düşünme ve analiz yapabilme
- 8.Pazarı anlama / araştırma yapabilme



Ne kazanacaksınız?

1. Pazar ve pazarlama araştırması yürütebilmek
2. Etkin hedef pazar seçimi yapabilmek
3. 4P/7P stratejilerini oluşturmak ve yönetmek
4. Pazarlama plan ve programı oluşturmak
5. Pazarlama taktik ve stratejileri geliştirmek
6. Marka yaratma ve yönetme
7. Satış ekibi yönetme/satış becerileri geliştirme
8. Bütünleşik pazarlama iletişim programı
oluşturma

ZORUNLU DERSLER

Pazarlama İlkeleri

Pazarlama Yönetimi

Pazarlama Araştırması

Tüketici Davranışları
(Uzlanım Zorunlusu)



UZLANIM DERSLERİ

- Reklamcılık
- Pazarlamada Halkla İlişkiler
- Marka Yönetimi
- Pazarlamada Güncel Yaklaşımlar
- Pazarlama Yönetimi Seminerleri
- Pazarlama Etiği
- Pazarlama ve Toplum

- Sanat, Spor ve Eğlence Pazarlaması
- Perakende Yönetimi
- Kişisel Satış Teknikleri
- Hizmet Pazarlaması
- Endüstriyel Pazarlama
- Satış Yönetimi

- Dijital Pazarlama
- Moda Pazarlaması
- Dağıtım Kanalları ve Lojistik
- İhracat Yönetimi
- Uluslararası Pazarlama
- Stratejik Pazarlama Yönetimi
- Fiyatlandırma Stratejileri

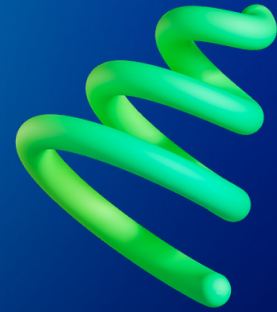
ÇALIŞMA ALANLARI



Marka Yönetimi

Perakende Yönetimi

Deneyim Yaratıcısı
Mağaza Yöneticisi



Araştırma Şirketleri

Analist
Etkinlik Ölçümü
Veri Uzmanı
Veri Madenciliği

Dijital Pazarlama

Dijital Paz. Uzmanı

E-Ticaret

SEO Analisti

İçerik Üretici

Influencer Pazarlama



İletişim Alanı

Halkla İlişkiler
Kurumsal İletişim
Etkinlik Pazarlaması

Kişisel Satış



Reklam

Metin Yazarı / Kreatif
Direktör / Yönetici vb.

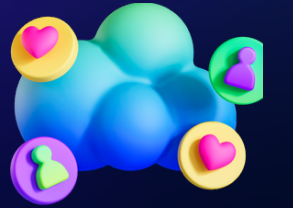


UX / UI



Müşteri İlişkileri

CRM Yöneticisi
Analist, Danışman, Uzman



Ürün Yönetimi

Tedarik Zinciri
Yönetimi



Satış Yönetimi

Lojistik Yönetimi



Girişimcilik



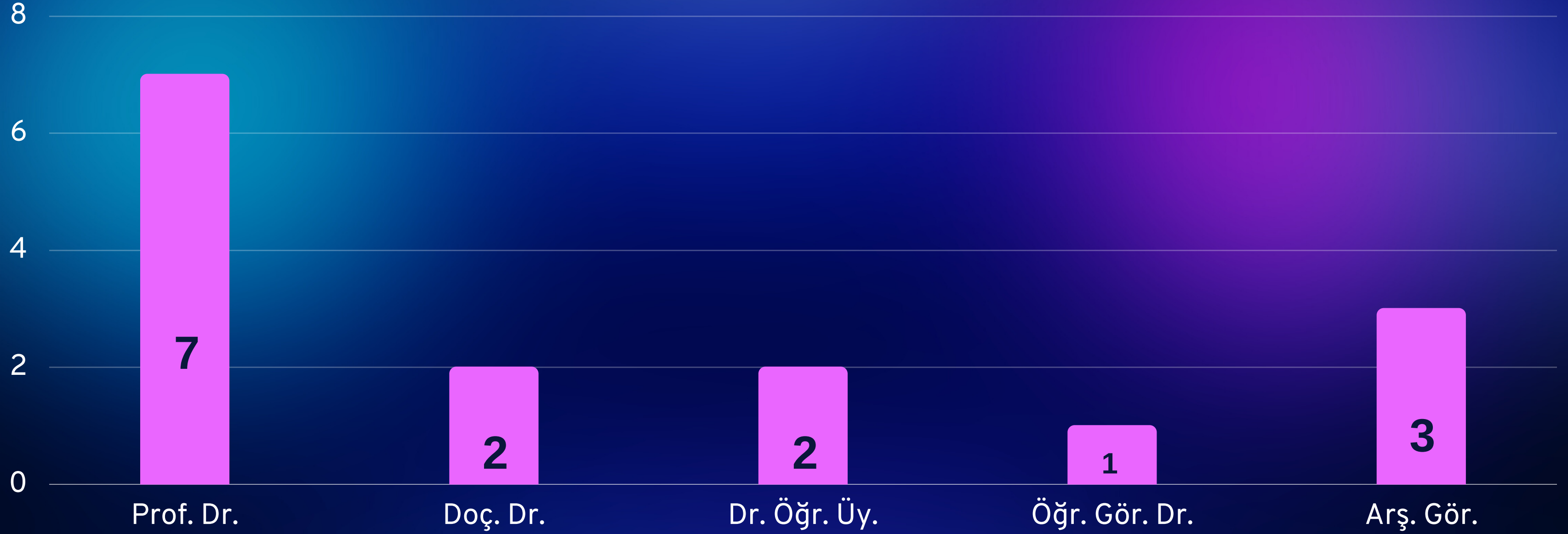


İşletme Fakültesi

AACSB

Business
Education
Alliance

Member



RAKAMLARLA AKADEMİK KADROMUZ



**Prof. Dr.
Serdar Pirtini**



**Prof. Dr.
F. Müge Arslan**



**Prof. Dr.
Şakir Erdem**



**Prof. Dr.
Aypar Uslu**



**Prof. Dr.
Mehmet Tıǒlı**



**Prof. Dr.
Özlen Onurlu**



**Prof. Dr.
Ceyda Aysuna
Türkyılmaz**



**Doç. Dr.
Ozan Bakırlı**



**Doç. Dr.
Sibel Aydoğan**



Dr. Öğr. Üy.
İlke Kocamaz



Dr. Öğr. Üy.
Ahmet Başçı



Öğr. Gör. Dr.
Hande Gürsoy



**Arş. Gör.
Bahadır Ayar**



**Arş. Gör.
Gizem Eda Gülöz**



**Arş. Gör.
Alperen Yasa**



İşletme Fakültesi

BESİNCİ DÖNEM

Ders Kodu	Ders Adı	ETCS
FIN3053	Finansal Yönetim	5
MUH3011	Maliyet Muhasebesi	5
NKY3003	Sayısal Yöntemler	5
PAZ3057	Pazarlama Araştırmaları	5
URT3025	Üretim Yönetimi	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5



İşletme Fakültesi

ALTINCI DÖNEM

Ders Kodu	Ders Adı	ETCS
MUH3008	Yönetim Muhasebesi	5
NKY3002	Karar Destek Sistemleri	5
URT3026	Tedarik Zinciri Yönetimi	5
YON3024	Stratejik Yönetim	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5
	SERBEST SEÇİMLİK	5



İşletme Fakültesi

YEDİNCİ DÖNEM

Ders Kodu	Ders Adı	ETCS
ISL4023	Girişimcilik	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5
	SERBEST SEÇİMLİK	5
	SERBEST SEÇİMLİK	5



İşletme Fakültesi

SEKİZİNCİ DÖNEM

Ders Kodu	Ders Adı	ETCS
ISL4028	İnovasyon Yönetimi	5
PAZ4010	Tüketici Davranışları	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5
	UZLANIM SEÇİMLİĞİ	5
	SERBEST SEÇİMLİK	5
	SERBEST SEÇİMLİK	5



İşletme Fakültesi

AACSB

Business
Education
Alliance

Member

TEŞEKKÜRLER