



T.C.
TRABZON ÜNİVERSİTESİ
BEŞİKDÜZÜ MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI

1. Yıl					
Kodu	Ders Adı	ECTS	D+U+L	Z/S	Dili
Güz Dönemi					
AITB1001	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi - I	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1001	İşletme Yönetimi - I	4	3+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1003	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	4	2+1+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1005	Pazarlama İlkeleri	6	4+1+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1007	Kalite Yönetim Sistemleri	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1009	Matematik	7	3+0+0	Zorunlu	Türkçe
TDB1001	Türk Dili - I	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
YDB1001	İngilizce - I	3	3+0+0	Zorunlu	Türkçe
Güz Dönemi Toplamı:		30	21+2+0		
Bahar Dönemi					
AITB1000	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi - II	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1000	İletişim	5	1+1+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1002	İstatistik	5	3+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1004	İşletme Yönetimi - II	4	3+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1006	Ekonomi	5	3+0+0	Zorunlu	Türkçe
BPAZ1008	Tüketici Davranışları	5	2+1+0	Zorunlu	Türkçe
TDB1000	Türk Dili - II	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
YDB1004	İngilizce - II	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
Bahar Dönemi Toplamı:		30	18+2+0		
YIL TOPLAMI:		60			


Ayhan BULUT
Yüksek Okul Sekreteri



T.C.
TRABZON ÜNİVERSİTESİ
BEŞİKDÜZÜ MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI

2. Yıl					
Kodu	Ders Adı	ECTS	D+U+L	Z/S	Dili
<u>Güz Dönemi</u>					
<u>BPAZ2001</u>	Mesleki Yabancı Dil	2	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2003</u>	İhracat Teknikleri	4	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2005</u>	Müşteri İlişkileri Yönetimi	4	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2007</u>	Mesleki Deneyim - I	3	0+2+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2011</u>	Pazarlama Araştırması	5	2+1+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2013</u>	Marka Yönetimi	4	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
	Seçmeli-1	4	3+1+0	Seçmeli	Türkçe
	Seçmeli-2	4	3+1+0	Seçmeli	Türkçe
<u>Seçmeli Dersler</u>					
<u>BPAZ2009</u>	Pazarlama İletişim Teknikleri	4	3+1+0	Seçmeli	Türkçe
<u>BPAZ2015</u>	Satış Gücü Eğitimi	4	3+1+0	Seçmeli	Türkçe
Güz Dönemi Toplamı:		30	22+7+0		
<u>Bahar Dönemi</u>					
<u>BPAZ2000</u>	Tedarik Zinciri Yönetimi	4	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2002</u>	Pazarlama Mevzuatı	4	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2004</u>	Elektronik Pazarlama	3	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2006</u>	Mesleki Deneyim - II	3	0+2+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2010</u>	Satış Yönetimi	7	4+2+0	Zorunlu	Türkçe
<u>BPAZ2012</u>	Global Pazarlama	3	2+0+0	Zorunlu	Türkçe
	Seçmeli-1	3	2+0+0	Seçmeli	Türkçe
	Seçmeli-2	3	2+0+0	Seçmeli	Türkçe
<u>Seçmeli Dersler</u>					
<u>BPAZ2008</u>	Araştırma Yöntem ve Teknikleri	3	2+0+0	Seçmeli	Türkçe
<u>BPAZ2014</u>	Perakende Yönetimi	3	3+0+0	Seçmeli	Türkçe
Bahar Dönemi Toplamı:		30	21+4+0		
YIL TOPLAMI:		60			


Aynur BULUT
Yüksek Okul Sekreteri



PAZARLAMA PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ
BİRİNCİ YIL BİRİNCİ DÖNEM

DERS ADI: AITB1001 ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ – I

DERSİN İÇERİĞİ: Osmanlı İmparatorluğu'nun Dağılışı (XIX Yüzyıl) . Tanzimat ve Islahat Fermanı, I. ve II. Meşrutiyet, Trablusgarp ve Balkan Savaşları, I. Dünya Savaşı, Mondros Ateşkes Antlaşması, Wilson İlkeleri, Paris Konferansı, M. Kemal'in Samsun'a çıkışı ve Anadolu'daki Durum, Amasya Genelgesi, Ulusal Kongreler, Mebusan Meclisi'nin Açılışı, TBMM'nin Kuruluşu ve İç İsyanlar, Teşkilat-ı Esasi Kanunu, Düzenli Ordunun Kuruluşu, I. İnönü, Kütahya - Eskişehir, Sakarya Meydan Muharebesi ve Büyük Taarruz, Kurtuluş Savaşı sırasındaki Antlaşmalar, Saltanatın Kaldırılması, Lozan Barış Antlaşması, Cumhuriyet'in İlanı.

DERS ADI: TDB1001 TÜRK DİLİ – I

DERSİN İÇERİĞİ: Dil ve Diller: Dil Millet İlişkisi, Dil Kültür İlişkisi Yeryüzündeki Diller ve Türk Dilinin Dünya Dilleri arasındaki Yeri; Kaynakları bakımından Dil Aileleri Türk Yazı Dilinin tarihi gelişimi; Eski Türkçe, Orta Türkçe, Divan-ü Lügat-it Türk, Atabetül- Hakayık, Harezmi Türkçesi, Eski Türkiye Türkçesi (Eski Anadolu Türkçesi) ; Yeni Türkçe Dönemi, Modern Türkçe Dönemi, Batı, Güney Batı Türkçesi) , Türkiye Türkçesi, Doğu (Kuzey) Doğu Türkçesi) , Karatay Türkçesi, Ses Bilgisi (FONETİK) , Ses ve sesin oluşumu, büyük ve küçük ünlü uyumu, Türkçedeki başlıca ses olayları; Türkçe'nin ses özellikleri, Türkçe'nin hece yapısı, cümle vurgusu. Şekil Bilgisi (MORFOLOJİ- BİÇİM BİLGİSİ) , şekil bakımından kelimeler, kökler, gövdeler, ekler (yapım ekleri, çekim ekleri) , anlatım ve vazifeleri bakımından kelimeler; isimler, sıfatlar, zamirler, fiiller, fiil çekimi, şekil ve zaman ekleri, fiilimsiler, edatlar, fiilden türeyenler ve isimden türeyenler, anlam bilimi; kelimedeki anlam, kelimenin anlam çerçevesi, cümle bilgisi; cümle çeşitleri, cümle tahlilleri.

DERS ADI: YDB1001 İNGİLİZCE – I

DERSİN İÇERİĞİ: Unit 1) Present Simple / Present Progressive Unit 2) Articles / Nouns Unit 3) Some-Any-No-Every / Much-Many-A lot of-A few-A little / How much?-How many? Unit 4) Object Pronouns / Possessive Adjectives / Possessive Pronouns / Possessive Case Unit 5) Adjectives / Adverbs / Comparisons -- Revision Units 1-5 -- Unit 6) Past Simple / Past Progressive Unit 7) Prepositions of Time / Prepositions of Place / Prepositions of Movement ARA SINAV Unit 8) Relative Clauses / Relative Pronouns (who, which, that, whose) Unit 8) Relative Clauses / Relative Pronouns (who, which, that, whose) Unit 9) Reflexive ? Emphatic Pronouns / Which? / One - Ones -- Revision Units 6 ? 9 -- Unit 10 Present Perfect Simple Unit 11) Present Perfect Simple vs. Past Simple / The verb used to

DERS ADI: BPAZ1001 İŞLETME YÖNETİMİ - I

DERSİN İÇERİĞİ: İşletme, işletmecilik, girişimci ve yönetici, işletmelerin sınıflandırılması, işletmenin masrafları, işletmenin gelirleri, işletme büyüklüğü, işletme kapasitesi, işletmenin





kuruluş çalışmaları, kuruluş yeri seçimi, yatırım projeleri, yönetim fonksiyonu, üretim fonksiyonu, pazarlama fonksiyonu, finans fonksiyonu, insan kaynakları yönetimi fonksiyonu, muhasebe fonksiyonu, halkla ilişkiler fonksiyonu, araştırma-geliştirme fonksiyonu.

DERS ADI: BPAZ1003 BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ

DERSİN İÇERİĞİ: 1 İnternet Ve İnternet Tarayıcısı 2 Elektronik Posta Yönetimi 3 Haber Grupları / Forumlar 4 Web Tabanlı Öğrenme 5 Kişisel Web Sitesi Hazırlama 6 Elektronik Ticaret 7 Kelime İşlemci Programında Özgeçmiş 8 İnternet Ve Kariyer 9 İş Görüşmesine Hazırlık 10 İşlem Tablosu 11 Formüller Ve Fonksiyonlar 12 Grafikler 13 Sunu Hazırlama 14 Tanıtıcı Materyal Hazırlama

DERS ADI: BPAZ1005 PAZARLAMA İLKELERİ

DERSİN İÇERİĞİ: İşletmenin pazarlama anlayışının gelişimi, pazarlama çevresi analizi pazarı bölümlenerek hedef pazarın seçimi, ürün kararları, fiyatlama stratejileri, pazarlama kanalları

DERS ADI: BPAZ1007 KALİTE YÖNETİM SİSTEMLERİ

DERSİN İÇERİĞİ: Kalite kavramı Standart ve standardizasyon Standardın üretim ve hizmet sektöründe önemi Yönetim kalitesi ve standartları Çevre standartları Kalite yönetim sistemi modelleri Stratejik yönetim Yönetime katılma Süreç yönetim sistemi Kaynak yönetimi sistemi EFQM mükemmellik modeli

DERS ADI: BPAZ1009 MATEMATİK

DERSİN İÇERİĞİ: Kümelerle ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Sayılarla ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Ondalık kesirler ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Karmaşık sayıların karmaşık düzlem ile ilgili temel işlemlerini mesleğinde uygulamak Karmaşık sayıların kutupsal koordinatları ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Temel fonksiyon işlemleri ile ilgili mesleğinde uygulama Fonksiyon çeşitleri ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Limitle ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Süreklilik ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Türev ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Fonksiyon grafikleri ile ilgili mesleki uygulamalar yapmak Olası durumları belirleme ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Olayların olma olasılıklarını hesaplamalarla ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Denklemler ile ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak Eşitsizliklerle ilgili mesleğinde uygulamalar yapmak **BİRİNCİ YIL İKİNCİ DÖNEM**

DERS ADI: AITB1000 ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ - II

DERSİN İÇERİĞİ: Siyasi alanda yapılan devrimler, siyasi partiler ve çok partili siyasi hayata geçiş denemeleri, hukuk alanında yapılan devrimler, toplumsal yaşamın düzenlenmesi, ekonomik alanda yapılan yenilikler, 1923-1938 Döneminde Türk dış politikası, Atatürk sonrası Türk dış politikası, Türk Devriminin İlkeleri: (Cumhuriyetçilik, Halkçılık, Laiklik, Devrimcilik, Devletçilik, Milliyetçilik) . Bütünleyici İlkeler.

DERS ADI: TDB1000 TÜRK DİLİ - II

DERSİN İÇERİĞİ: İmla, noktalama ve kompozisyon (noktalama işaretleri, diğer işaretler) , İmla, yazım kuralları (büyük harflerin imlasi, sayıların yazılışı, kısaltmaların imlasi, alıntı kelimelerin yazılışı) , Kompozisyon (kompozisyonun amacı, kompozisyon yazmada yöntem) , kompozisyonda plan, giriş, gelişme, sonuç, Anlatım özellikleri, anlatımda duruluk, anlatımda sadelik, anlatımda açıklık içtenlik, Anlatım bozuklukları (eş anlamlı kelimelerin cümle içinde kullanılışı) , Deyimlerin yanlış kullanılışı, Anlatım biçimleri (açıklama, hikâye, özlü anlatım,





tasvir, hiciv, portre, kanıtlama, konuşma, manzum anlatım çeşitleri) , Sözlü anlatım çeşitleri (günlük ve hazırlıksız konuşma, hazırlıklı konuşma, açıkloturum, münazara, panel) , Yazılı anlatım türleri (mektup, telgraf, tebrik, davetiye, edebi mektup) , iş mektupları, resmi mektup, dilekçe, rapor, tutanak, karar, ilan, reklam, sohbet, eleştiri, anı, gezi yazısı, röportaj, anket, Otobiyografi, biyografi, roman, hikâye, masal, fabl, tiyatro, trajedi, dram, senaryo) .

DERS ADI: YDB1004 İNGİLİZCE - II

DERSİN İÇERİĞİ: Present Perfect (15,16,17) Present Perfect (18,19,20) Adjectives (85,86,87) Adjectives & Adverbs (88,89,90) Adjectives & Adverbs (90,91,92) Passives (21) Passives (22) Conditionals (99,100) Relative Clause (101) Relative Clause (102) Noun Clause (49) Reported Speech (50) Gerunds And Infinitives (51,52)

DERS ADI: BPAZ1000 İLETİŞİM

DERSİN İÇERİĞİ: İletişim kavramının tanımlanması, İletişim süreci, İletişim sürecinde yer alan öğeler, Örgütsel iletişim, Empatik İletişim, İletişim Çatışmaları, Etkili iletişim kurma yolları, Etkili iletişim kurma yolları, İletişim ve toplum, Kitle İletişimi, Kişi içi iletişim, Kişiler arası iletişim, Dinleme Becerisi, Sözsüz İletişim, Genel değerlendirme ve tartışma

DERS ADI: BPAZ1002 İSTATİSTİK

DERSİN İÇERİĞİ: Tanımlayıcı istatistiki bilgileri belirlemek Tanımlayıcı istatistiki bilgileri belirlemek En uygun olan tanımlayıcı istatistiki araçları tespit etmek ve kullanmak En uygun olan tanımlayıcı istatistiki araçları tespit etmek ve kullanmak Araştırma amacını belirlemek Araştırma amacını belirlemek Ana kütle ve uygun örnek kitleyi belirlemek Ana kütle ve uygun örnek kitleyi belirlemek Uygun veri toplamak Uygun veri toplamak Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi Toplanan verilerin paket programlarla işlenmesi Verilerin iki değişkenli analizi Verilerin iki değişkenli analizi Verilerin iki değişkenli analizi Bulguların yorumlanması ve raporlanması Bulguların yorumlanması ve raporlanması

DERS ADI: BPAZ1004 İŞLETME YÖNETİMİ - II

DERSİN İÇERİĞİ: Yönetim Fonksiyonu, Üretim Fonksiyonu, Pazarlama Fonksiyonu, Finans Fonksiyonu, İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonu, Muhasebe Fonksiyonu, Halkla İlişkiler Fonksiyonu, Araştırma-Geliştirme Fonksiyonu

DERS ADI: BPAZ1006 EKONOMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Ekonomik kavramlar, ekonomik analiz yöntemleri, arz ve talep analizleri, piyasa dengesi, işsizlik, enflasyon, para politikası, maliye politikası

DERS ADI: BPAZ1008 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

DERSİN İÇERİĞİ: Tüketici davranışlarının öneminin anlaşılması, uyarıcılar, motivasyon, öğrenme ve algılama, tutum ve davranışlar, tutum ve davranışlarda değişiklik, kişilik, hayat tarzı, sosyal ve kültürel etkiler, aile, sosyal sınıf, kültür

İKİNCİ YIL BİRİNCİ DÖNEM

DERS ADI: BPAZ2001 MESLEKİ YABANCI DİL

DERSİN İÇERİĞİ: Telefonda görüşme, not alma, metin okumak, yazı yazma, yazıyı düzeltme, ticari yazışmalar, standart yazılar, dil farklılıkları, deyimler, yüz yüze görüşme.

DERS ADI: BPAZ2003 İHRACAT TEKNİKLERİ

DERSİN İÇERİĞİ: Öğrencinin, ihracat türlerine göre uluslararası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olabilmesini; uluslararası mevzuata göre satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön

Aynur BULUT
Yüksek Okul Sekreteri



hazırlıkları yapabilmesini, uluslararası ticaretin türüne göre gerekli belgeleri hazırlatabilmesini, uluslararası ticaret anlaşmasına göre ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olabileceğini sağlamaktır.

DERS ADI: BPAZ2005 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Tüketici davranışlarının pazarlamada rolü, tüketici davranışlarını etkileyen faktörler, kültürel ve sosyal faktörler, satın alma karar süreci, tüketici davranış modelleri, satın alma davranış türleri, tüketici davranış araştırması ve tüketicilik

DERS ADI: BPAZ2007 MESLEKİ DENEYİM - I

DERSİN İÇERİĞİ: Staj, eğitim program esnasında edinilen teorik bilgilerin uygulama aşamasına geçirilmesi alanında öğrenciye olanaklar sunar. Bu nedenle işe ilgili her türlü faaliyeti kapsar. Öğrenciler bu staj kapsamında çalışma alanlarının kapsayan her hangi bir iş alanında 20 gün fiili olarak çalışmak durumundadır. Yapılan iş detaylı bir şekilde günlük olarak kaydedilir ve raporlanır. Bu staj raporu çalışma ortamındaki ilgili kişi tarafından onaylanır ve onaylanan rapor değerlendirilir ve ilgili akademik personele teslim edilir. **DERS ADI:** BPAZ2011 PAZARLAMA ARAŞTIRMASI

DERSİN İÇERİĞİ: Pazarlama araştırmalarının önemi, karar modelleri, hipotez testleri, örnekleme süreci ve çeşitleri, ölçme ve ölçekleme, bilgi toplama yöntem ve araçları, analiz yöntemleri.

DERS ADI: BPAZ2013 MARKA YÖNETİMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Markanın tanınması ve duyurulması, marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırabilmek, marka stratejilerini takip edebilmesi ve buna uygun davranabilmek, rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırabilmek.

DERS ADI: BPAZ2009 PAZARLAMA İLETİŞİM TEKNİKLERİ

DERSİN İÇERİĞİ: Pazarlama iletişimi araçlarının neler olduğu, onların üstün ve zayıf yanları, kullanımlarını ve pazarlama iletişimi etkinliklerinin planlanmasındaki yerlerini açıklar. Pazarlamanın, ürün/hizmet ve müşteri arasındaki ilişkisinin marka, marka konumları, algılanan imajlar ve kurum/marka kimliği açısından değerlendirildiği bir derstir.

DERS ADI: BPAZ2015 SATIŞ GÜCÜ EĞİTİMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Mesleği ile ilgili yayınları takip etmek, kurs ve seminerlere katılmak, satış sürecinde kullanılan paket programların analizi, satış elemanlarının motivasyon ihtiyaçlarını belirlemek, satış elemanlarının motivasyonunu sağlamak, çalışanlara kariyer yolunu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sisteminin oluşturmak, sosyal olayları yorumlamak, stresi yönetmek.

İKİNCİ YIL İKİNCİ DÖNEM

DERS ADI: BPAZ2000 TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunmak, Maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmak, Sevkiyat planlarını kontrol etmek ve ilk onayını yapmak, Müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunmak

DERS ADI: BPAZ2002 PAZARLAMA MEVZUATI

DERSİN İÇERİĞİ: Hukukla ilgili genel kavramlar, hukukun türleri, sözleşme kavramı, sözleşme çeşitleri, tüketici koruma kanununun amacı, garanti belgesi ve sorumluluğu, tanıtma ve kullanma kılavuzları, yasal sorumlulukları, haksız rekabet ve rekabetin korunması hakkındaki





kanun, marka ve markalar kanununun, fikir ve sanat eserleri kanunu, ticaret unvanı ve işletme adı, korunması ve devri.

DERS ADI: BPAZ2004 ELEKTRONİK PAZARLAMA

DERSİN İÇERİĞİ: E-Ticaret müşterilerini belirlemek, İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve Pazarlama satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak, E-Satış yapmak, Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak.

DERS ADI: BPAZ2006 MESLEKİ DENEYİM - II

DERSİN İÇERİĞİ: Staj, eğitim programı esnasında edinilen teorik bilgilerin uygulama aşamasına geçirilmesi alanında öğrenciye olanaklar sunar. İşle ilgili her türlü faaliyeti kapsar. Öğrenciler staj kapsamında çalışma alanlarını kapsayan her hangi bir iş alanında 60 iş günü fiili olarak çalışmak durumundadır. Yapılan iş detaylı bir şekilde günlük olarak kaydedilir ve raporlanır. Bu staj raporu çalışma ortamındaki ilgili kişi tarafından onaylanır ve onaylanan rapor değerlendirilir ve ilgili akademik personele teslim edilir.

DERS ADI: BPAZ2010 SATIŞ YÖNETİMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek, Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek, Satış öncesi hazırlık yapmak, Satış sürecini gerçekleştirmek, Satış sürecinde krizi yönetmek, Satış sonrası hizmetleri takip etmek, Satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlamak, Doğrudan satış yapmak, Dolaylı satış yapmak, Satışların mevcut durum analizini yapmak, Birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit etmek, Pazarın fırsat ve tehditlerini tahmin etmek, Uzun vadeli stratejik amaç ve hedefler tespit etmek, Satış tahmini yapmak için gerekli verileri toplamak, Satış kotalarını belirlemek, Satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetmek, Birim bütçesinin hazırlanmasına ve uygulanmasına katkı sağlamak, Satış elemanı sayısını belirlemek, Satış elemanının niteliğini belirlemek, Satış elemanının temin edilmesine katkıda bulunmak, Bölümleri oluşturmak, Uygun örgüt yapısını seçip yetki ve sorumlulukları belirlemek, Bölge özelliklerini belirlemek, Bölgeye uygun rotayı oluşturmak, Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak, Satış elemanlarını denetlemek.

DERS ADI: BPAZ2012 GLOBAL PAZARLAMA

DERSİN İÇERİĞİ: Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek, Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak

DERS ADI: BPAZ2008 ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ

DERSİN İÇERİĞİ: Vaka analizleri ve işletmelerin incelenmesi

DERS ADI: BPAZ2014 PERAKENDE YÖNETİMİ

DERSİN İÇERİĞİ: Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak. Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak


Aynur BULUT
Yüksek Okul Sekreteri