

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

**MÜFREDAT- 2022**

**1. YARIYIL- GÜZ DÖNEMİ**

SN	Ders Kodu	Ders Adı	Tür	T	U	L	K	AKTS
1	AITB1001	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi- I	Zorunlu	2	0	0	2	2
2	BPAZ1103	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	Zorunlu	2	1	0	2,5	4
3	BPAZ1107	Kalite Yönetim Sistemleri	Zorunlu	2	0	0	2	3
4	BPAZ1109	Matematik	Zorunlu	3	0	0	3	5
5	BPAZ1105	Pazarlama İlkeleri	Zorunlu	4	0	0	4	6
6	TDB1001	Türk Dili- I	Zorunlu	2	0	0	2	2
7	YDB1001	İngilizce- I	Zorunlu	3	0	0	3	3
8	BPAZ1101	İşletme Yönetimi- I	Zorunlu	3	0	0	3	5
9	KAR1001	Kariyer Planlama	Zorunlu	1	0	0	0	0
<b>Toplam</b>				<b>21</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>21,5</b>	<b>30</b>

**2. YARIYIL- BAHAR DÖNEMİ**

SN	Ders Kodu	Ders Adı	Tür	T	U	L	K	AKTS
1	AITB1000	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi- II	Zorunlu	2	0	0	2	2
2	BPAZ1106	Ekonomi	Zorunlu	3	0	0	3	6
3	BPAZ1108	Tüketici Davranışları	Zorunlu	2	1	0	2,5	5
4	TDB1000	Türk Dili- II	Zorunlu	2	0	0	2	2
5	BPAZ1100	İletişim	Zorunlu	1	1	0	1,5	3
6	BPAZ1102	İstatistik	Zorunlu	3	0	0	3	5
7	BPAZ1104	İşletme Yönetimi- II	Zorunlu	3	0	0	3	5
8	YDB1004	İngilizce- II	Zorunlu	2	0	0	2	2
<b>Toplam</b>				<b>18</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>19</b>	<b>30</b>



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

**3. YARIYIL- GÜZ DÖNEMİ**

SN	Ders Kodu	Ders Adı	Tür	T	U	L	K	AKTS
1	BPAZ2109	Pazarlama İletişim Teknikleri	Zorunlu	3	1	0	3,5	5
2	BPAZ2115	Satış Gücü Eğitimi	Zorunlu	3	1	0	3,5	5
3	BPAZ2117	Staj-I	Zorunlu	0	2	0	1	5
4	SEC3	SEC3 Seçmeli Grubu- 1	Seçmeli	2	0	0	2	3
5	SEC3	SEC3 Seçmeli Grubu- 2	Seçmeli	2	0	0	2	3
6	SEC3	SEC3 Seçmeli Grubu- 3	Seçmeli	2	0	0	2	3
7	SEC3	SEC3 Seçmeli Grubu- 4	Seçmeli	2	0	0	2	3
8	SEC3	SEC3 Seçmeli Grubu- 5	Seçmeli	2	0	0	2	3
<b>Toplam</b>				<b>16</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>30</b>

**4. YARIYIL- BAHAR DÖNEMİ**

SN	Ders Kodu	Ders Adı	Tür	T	U	L	K	AKTS
1	BPAZ2110	Satış Yönetimi	Zorunlu	4	0	0	4	6
2	BPAZ2114	Perakende Yönetimi	Zorunlu	3	0	0	3	4
3	BPAZ2116	Staj-II	Zorunlu	0	2	0	1	5
4	SEC4	SEC4 Seçmeli Grubu- 1	Seçmeli	2	0	0	2	3
5	SEC4	SEC4 Seçmeli Grubu- 2	Seçmeli	2	0	0	2	3
6	SEC4	SEC4 Seçmeli Grubu- 3	Seçmeli	2	0	0	2	3
7	SEC4	SEC4 Seçmeli Grubu- 4	Seçmeli	2	0	0	2	3
8	SEC4	SEC4 Seçmeli Grubu- 5	Seçmeli	2	0	0	2	3
<b>Toplam</b>				<b>17</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>30</b>



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

**SEC 3 Seçmeli Dersler Grubu- 3. Yarıyıl - Güz Dönemi Seçmeli Dersleri**

SN	Ders Kodu	Ders Adı	Tür	T	U	L	K	AKTS
1	BPAZ2111	Pazarlama Araştırması	Seçmeli	2	0	0	2	3
2	BPAZ2113	Marka Yönetimi	Seçmeli	2	0	0	2	3
3	BPAZ2101	Mesleki Yabancı Dil	Seçmeli	2	0	0	2	3
4	BPAZ2105	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Seçmeli	2	0	0	2	3
5	BPAZ2103	İhracat Teknikleri	Seçmeli	2	0	0	2	3
6	BPAZ2119	Reklamcılık	Seçmeli	2	0	0	2	3
7	BPAZ2121	Lojistik	Seçmeli	2	0	0	2	3
<b>Toplam</b>				<b>14</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>21</b>

**SEC 4 Seçmeli Dersler Grubu - 4. Yarıyıl - Bahar Dönemi Seçmeli Dersleri**

Sn	Ders Kodu	Ders Adı	Tür	T	U	L	K	AKTS
1	BPAZ2104	Elektronik Pazarlama	Seçmeli	2	0	0	2	3
2	BPAZ2112	Global Pazarlama	Seçmeli	2	0	0	2	3
3	BPAZ2102	Pazarlama Mevzuatı	Seçmeli	2	0	0	2	3
4	BPAZ2108	Araştırma Yöntem ve Teknikleri	Seçmeli	2	0	0	2	3
5	BPAZ2100	Tedarik Zinciri Yönetimi	Seçmeli	2	0	0	2	3
6	BPAZ2118	Halkla İlişkiler	Seçmeli	2	0	0	2	3
7	BPAZ2120	Kongre ve Fuar Organizasyonu	Seçmeli	2	0	0	2	3
<b>Toplam</b>				<b>14</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>21</b>

  
**Aynur BULUT**  
Yüksek Okul Sekreteri

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

**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, Lozan Barış Antlaşması, Saltanatın Kaldırılması.

**DERS ADI: BPAZ1103 BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Kelime İşlem Programının (Microsoft Word) Kullanımı, Çalışma Tablosu Hazırlama Programının (Microsoft Excel) Kullanımı, Sunu Programının (Microsoft PowerPoint) Kullanımı, Veri Tabanı Programının (Microsoft Access) Kullanımı.

**DERS ADI: BPAZ1107 KALİTE YÖNETİM SİSTEMLERİ**

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

**DERS ADI: BPAZ1109 MATEMATİK**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Sayılar, Cebir, Denklemler ve Eşitsizlikler, Fonksiyonlar, Yüzde ve Faiz Oranları, Logaritma, Lineer Denklem Sistemleri ve Matrisler, Türev ve İntegral.

**DERS ADI: BPAZ1105 PAZARLAMA İLKELERİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Firmanın pazarlama yaklaşımının geliştirilmesi, pazarlama ortamı analizi, pazarın bölünerek hedef pazarın seçilmesi, ürün kararları, fiyatlandırma stratejileri, pazarlama kanalları.

**DERS ADI: TDB1001 TÜRK DİLİ I**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Dilin tanımı ve dil-kültür, dil,-iletişim bağlantılarını kavramak, Türkçenin genel özelliklerini bilmek, Türkçenin anlama ve anlatma sorunlarının tartışımı ve çözüm önerileri sunmak, okuma becerisini alışkanlığa dönüştürme çalışmaları yapmak, okumayı engelleyen fiziksel ve zihinsel engelleri göstermek ve çözüm yolları göstermek, hızlı okuma çalışmaları yapmak, yazılı bir metin oluşturma çalışmaları yapmak, metinler üzerinde sözcüklerin farklı kullanımlarını göstermek, anlatım biçimlerini(açıklayıcı, kanıtlayıcı, betimleyici, öyküleyici konuşma yoluyla, manzum anlatım)yazı türlerinde nasıl kullanıldığını göstermek, yazım -noktalama kurallarını ve anlatım bozukluklarını cümleler üzerinde göstermek, form yazıları (mektup, öz geçmiş, dilekçe, rapor, karar, ilan, tutanak, resmi yazılar, tebliğ) tanıtmak ve uygulama



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

yaptırmak, öğretici metinleri (makale, eleştiri, deneme, fıkra, sohbet, röportaj, gezi, anı, günce, biyografi) türlerini metinler üzerinde incelemek, edebi türleri(destan, masal, fabl, roman, şiir, tiyatro) örnek metinler yoluyla incelemek ayrıca edebi metnin yapısal unsurlarını örneklerle inceleme çözümlene çalışmalarını yapmak.

**DERS ADI: YDB1001 İNGİLİZCE I**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Bu dersin içeriğinde tartışma, beyin fırtınası, münazara, grup çalışması ve görevler, iletişim çalışmaları, okuduğunu ve dinlediğini anlama çalışmaları, kelime bilgisi ve yazılı çalışmaları, gramer çalışmaları, konuşma teknikleri ve rol yapma çalışmaları yer almaktadır.

**DERS ADI: BPAZ1101 İŞLETME YÖNETİMİ- I**

**DERSİN İÇERİĞİ:** İşletme Bilimi ile İlgili Temel Kavramlar, Özellikleri, Ekonomideki Yeri, Masrafları, Gelirleri, Başabaş Noktası Analizi, büyüklüğü, Kapasitesi, İşletmelerin Sınıflandırılması ve Kurulması, Fonksiyonları.

**DERS ADI: KAR1001 KARIYER PLANLAMA**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Kariyer Nedir, Ulusal ve Uluslararası Değişim Programları nelerdir, Temel İletişim Becerileri, Sektör Günleri- Sivil Toplum Kuruluşları, İnce Yetenekler, Sektör Günleri- Kamu Sektörü, Diksiyon ve Beden Dili, Özgeçmiş ve Kapak Yazısı Hazırlama, Sektör Günleri- Özel Sektör, Etkili Mülakat Teknikleri, Sektör Günleri- Akademi, Sektör Günleri- Girişimcilik, Ders Değerlendirmesi ve Proje Detayları.

**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 yaşayışın 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: BPAZ1106 EKONOMİ**

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

**DERS ADI: BPAZ1108 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Tüketici ve tüketici davranışı kavramı, tüketici davranışlarını etkileyen bireysel, kültürel ve grup etkileri ile tüketici satın alma karar süreci aşamaları.



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

**DERS ADI: TDB1000 TÜRK DİLİ II**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Dilin tanımı ve dil-kültür, dil,-iletişim bağlantılarını kavramak, Türkçenin genel özelliklerini bilmek, Türkçenin anlama ve anlatma sorunlarının tartışımı ve çözüm önerileri sunmak, okuma becerisini alışkanlığa dönüştürme çalışmaları yapmak, okumayı engelleyen fiziksel ve zihinsel engelleri göstermek ve çözüm yolları göstermek, hızlı okuma çalışmaları yapmak, yazılı bir metin oluşturma çalışmaları yapmak, metinler üzerinde sözcüklerin farklı kullanımlarını göstermek, anlatım biçimlerini(açıklayıcı, kanıtlayıcı, betimleyici, öyküleyici konuşma yoluyla, manzum anlatım)yazı türlerinde nasıl kullanıldığını göstermek, yazım -noktalama kurallarını ve anlatım bozukluklarını cümleler üzerinde göstermek, form yazıları (mektup, öz geçmiş, dilekçe, rapor, karar, ilan, tutanak, resmi yazılar, tebliğ) tanıtmak ve uygulama yaptırmak, öğretici metinleri (makale,eleştiri,deneme,fıkra,sohbet,röportaj,gezi,anı,günce,biyografi) türlerini metinler üzerinde incelemek, edebi türleri(destan, masal, fabl, roman, şiir, tiyatro) örnek metinler yoluyla incelemek ayrıca edebi metnin yapısal unsurlarını örneklerle inceleme çözümlene çalışmaları yapmak.

**DERS ADI: BPAZ1100 İLETİŞİM**

**DERSİN İÇERİĞİ:** İletişim kavramı, Sözlü İletişim, Yazılı İletişim, Sözsüz İletişim, Kitle İletişim, Örgütsel, İletişim, İletişim Modelleri, İletişim Kurma Yolları.

**DERS ADI: BPAZ1102 İSTATİSTİK**

**DERSİN İÇERİĞİ:** İstatistiğin tanımı ve tarihsel gelişimi istatistiksel temel kavramlar. Verilerin düzenlenmesi, frekans dağılımı, verilerin grafiklerle gösterimi, tanımlayıcı istatistikler, sınıflandırılmış ve sınıflandırılmamış verilerde tanımlayıcı istatistikler, yer ve dağılım ölçüleri. Olasılık, olasılık dağılımı, kesikli dağılımlar (Binom ve Poisson), sürekli dağılımlar (normal ve standart normal dağılım)

**DERS ADI: BPAZ1104 İŞLETME YÖNETİMİ- II**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Yönetime ait temel kavramlar, yönetim sürecinin gelişimi, yönetim fonksiyonları, çağdaş örgüt yapıları ve uygulamaları.

**DERS ADI: YDB1004 İNGİLİZCE- II**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Bu dersin içeriğinde tartışma, beyin fırtınası, münazara, grup çalışması ve görevler, iletişim çalışmaları, okuduğunu ve dinlediğini anlama çalışmaları, kelime bilgisi ve yazılı çalışmaları, gramer çalışmaları, konuşma teknikleri ve rol yapma çalışmaları yer almaktadır.

**İKİNCİ YIL BİRİNCİ DÖNEM**

**DERS ADI: BPAZ2109 PAZARLAMA İLETİŞİM TEKNİKLERİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Halkla İlişkiler, duyurum ve sponsorluk kavramları, reklamın tanımı, önemi ve özellikleri, reklam etkinliği ve ölçümü, satış geliştirme kavramı ve satış geliştirme faaliyetlerinde kullanılan araçlar, doğrudan satış yöntemleri.



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

**DERS ADI: BPAZ2115 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.

**DERS ADI: BPAZ2117 STAJ-I**

**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 herhangi bir iş alanında 20 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 değerlendirilmek ve notlandırılmak üzere bölümdeki ilgili akademik personele teslim edilir.

**İKİNCİ YIL BİRİNCİ DÖNEM  
SEÇMELİ DERS GRUBU**

**DERS ADI: BPAZ2111 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: BPAZ2113 MARKA YÖNETİMİ**

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

**DERS ADI: BPAZ2101 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: BPAZ2105 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Müşteri davranışlarının pazarlamada rolü, müşteri davranışlarını etkileyen faktörler, kültürel ve sosyal faktörler, satın alma karar süreci, müşteri davranış modelleri, satın alma davranış türleri, müşteri davranış araştırması ve müşteri değeri.

**DERS ADI: BPAZ2103 İHRACAT TEKNİKLERİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Dış Ticaret Belgeleri, teslim şekilleri, ödeme yöntemleri



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

**DERS ADI: BPAZ2119 REKLAMCILIK**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Reklamın hedef alıcıların ikna edilmesinde ve işletmenin onlara yönelik haberlerin iletilmesinde etkin bir yol olduğunun kavratılmasına yönelik teorik ve pratik bilgiler sunmak

**DERS ADI: BPAZ2121 LOJİSTİK**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Lojistiğin Tarihsel Gelişimi, Lojistik nedir, tanımı, prensipleri ve temel kavramları, lojistik maliyetleri, Lojistiğin operasyonel amaçları, temel lojistik faaliyetler, Uluslararası dağıtım kanalları Taşıma şekilleri ve Deniz yolu taşımacılığı. Dış Ticaret ve Teslim Şekilleri Dış ticarete ödeme şekilleri, gümrükleme.

**İKİNCİ YIL İKİNCİ DÖNEM**

**DERS ADI: BPAZ2110 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: BPAZ2114 PERAKENDE YÖNETİMİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Perakendeciliğin tanımı, kapsamı ve önemi, perakendeciliği etkileyen çevresel faktörler, perakendecilikte etik ve sosyal sorumluluk, perakendecilik türleri, sahiplik açısından perakendecilik ve hizmet perakendeciliği, uluslararası perakendecilik, perakendecilikte müşteri ilişkilerinin kurulması ve sürdürülmesi, sahipliğe göre perakende işletmeleri, mağaza türlerine göre perakende işletmeleri, mağazalı ve mağazasız perakendecilik, bölge analizi, perakendeciliğin yönetimi ve işleyiş yapısı

**DERS ADI: BPAZ2116 STAJ-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 herhangi bir iş alanında 20 iş günü fiili olarak çalışmak durumundadır. Yapılan iş detaylı bir şekilde günlük olarak kaydedilir ve raporlanır.





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

Bu staj raporu çalışma ortamındaki ilgili kişi tarafından onaylanır ve onaylanan rapor değerlendirilmek ve notlandırılmak üzere bölümdeki ilgili akademik personele teslim edilir.

**İKİNCİ YIL İKİNCİ DÖNEM**  
**SEÇMELİ DERS GRUBU**

**DERS ADI: BPAZ2104 ELEKTRONİK PAZARLAMA**

**DERSİN İÇERİĞİ:** E-Ticaret müşterilerini belirlemek, E-Ticaret uygulamaları hakkında bilgi edinmek ve satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak, E-Satış yapmak, Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırmak.

**DERS ADI: BPAZ2112 GLOBAL PAZARLAMA**

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

**DERS ADI: BPAZ2102 PAZARLAMA MEVZUATI**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Ders içerisinde, geleneksel pazarlama, modern pazarlama, ilişkisel pazarlama, toplumsal pazarlama, sosyal pazarlama, sürdürülebilir pazarlama ve internet pazarlaması gibi yeni yaklaşımlar incelenecektir.

**DERS ADI: BPAZ2108 ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Araştırma yöntem ve tekniklerini etkin şekilde uygulayabilme, araştırma raporu hazırlama ve araştırma ile ilgili sunum yapabilme becerisinin kazandırılması.

**DERS ADI: BPAZ2100 TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Mal veya hizmetin üretilmesinden son tüketiciye ulaştırılmasına kadar geçen süreçler hakkında bilgi sahibi olmak; lojistik faaliyetler hakkında bilgi sahibi olunarak lojistik süreçlerin takibine katkıda bulunmak; tedarik zinciri yönetimi anlayışının gerekliliği hakkında bilgi sahibi olmak; doğru ürünün, doğru yerde, doğru zamanda, doğru fiyatla müşteriye ulaştırılarak müşteri memnuniyetinin artmasına katkıda bulunmak.

**DERS ADI: BPAZ2118 HALKLA İLİŞKİLER**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Bu ders, halkla ilişkiler sürecini, uygulamalarını, halkla ilişkiler kuram ve ilkelerini içermektedir.

**DERS ADI: BPAZ2120 KONGRE VE FUAR ORGANİZASYONU**

**DERSİN İÇERİĞİ:** Toplantı Turizmi Önemi ve Kapsamı, Toplantı Pazarı, Toplantı Pazarının Satın Alma Davranışı, Toplantı Organizatörü Açısından Toplantı Planlaması ve Yönetimi, Toplantı Pazarına Dönük Tutundurma Çabaları, Fuar Organizasyonu.

