

PAZARLAMA BÖLÜMÜ BİLGİ PAKETİ

Genel bilgi: Küreselleşme ve bilgi iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler toplumun bütün alanlarında bir dönüşüme neden olmuştur. Akıllı/dijital sistemlerin oluşturduğu toplumları çepeçevre saran her zaman ve her yerden kolaylıkla ulaşılabilen bilgi temelli bir ağ toplumu yapılanması ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler hem tüketicilerin yaşam tarzlarını değiştirmiş hem de işletmelerin de iş yapma biçim ve modellerini de değiştirmiştir. Yaşanan hızlı değişim ve dönüşüm sonucu tüketici yaşam tarzları, istek ve ihtiyaçlarındaki değişim işletmelerin içinde bulunduğu pazar şartlarının da değişiminin nedeni olmuştur. Sürekli değişen, derin ve karmaşık pazar şartları rekabetin yapısı ve niteliğini de değiştirmiştir. Ayrıca serbest piyasa ekonomisi ve uluslararası ticaretin önündeki engellerin de kaldırılması ticaret hacminin artması ve yoğun bir rekabet ortamı oluşmasına neden olmuştur. Yaşanan değişimler dinamik bir yapıya sahip olan pazarlamada üretim, ürün, satış, pazarlama ve toplumsal pazarlama gibi farklı anlayışlar ortaya çıkarmıştır. Kısacası “ne üretirsem onu satarım” düşüncesinden “toplumun tümü için değer ifade eden” ve “müşterilerle sürdürülebilir ilişki kurma” anlayışına evrilmiştir. Bu yoğun rekabet ortamında işletmeler rakiplerinden farklı ve değer yaratan stratejileri ile rekabet avantajı elde etme arayışı içerisine girmişlerdir. Pazarlamanın dinamik yapısı veya yoğun rekabet ortamında değişimlere çok çabuk uyum sağlayacak ve rekabet üstünlüğü elde edecek olan beşeri sermaye başka bir ifadeyle pazarlama yönetici ve uzman personeli başarıyı ancak yetkinlikleri ile elde edilebilecektir. Disiplinler arası bir yaklaşımla hazırlanan ders programı öğrencilere kapsamlı bir donanım kazandırmaktadır. Pazarlama bölümü olarak, tüketici istek ve ihtiyaçlarını analiz edebilen, pazarlama karması, pazarlama iletişimi, pazarlama stratejileri, pazarlama bilgi sistemleri, bütünleşik pazarlama iletişimi, pazarlama araştırması, post modern pazarlama ve uluslararası pazarlama konuları ile süreçlerine hakim ve bu süreçleri yönetebilen, işletmelerin pazarlama yeteneklerinin gelişmesine katkı sağlayacak rekabetçi, yenilikçi ve yabancı dil bilgisine sahip yönetici/uzman personel yetiştirmeyi hedefliyoruz.

Kazanılan derece: Pazarlama , Lisans

Derece seviyesi: Lisans

Kabul ve Kayıt Koşulları: Öğrencilerin programa yerleştirilme süreci, Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM) tarafından gerçekleştirilir. Yurt dışı kaynaklı öğrencilerin lise mezuniyetlerinin denklik işlemleri ile birlikte yürürlükteki yüksek öğretim ve OSTİM Teknik Üniversitesi mevzuatı ile diğer mevzuat kapsamındaki gerekliliklerin yerine getirilmesini müteakip gerçekleştirilir. OSTİM Teknik Üniversitesi yurt dışı kaynaklı öğrenciler için gerekli gördüğü durumlarda yürürlükteki mevzuatlar çerçevesinde kendiseçme ve yerleştirme sistemini kurar.

Önceki Öğrenmenin Tanınması: Öğrencilerin kayıt olmalarını müteakip önceki lisans programlarında almış oldukları dersler; geçerli ve hukuki olarak belgelendirilmeleri, ders konu, kapsam ve içeriklerinin OSTİM Teknik Üniversitesinde uygulanan program/derse uygunluğu ve yeterliliği Bölüm Kurulu ve Fakülte Yönetim Kurulu tarafından incelenmesi ve onaylanması sonucunda kabul edilebilir.

Yeterlilik Koşulları ve Kuralları: Öğrencilerin mezun olabilmeleri için 240 AKTS kredilerini tamamlamış olmaları, öğrenim gördükleri programdaki tüm ders yüklerini başarı ile tamamlamış olmaları ve genelnot ortalamalarının 4,00 üzerinden en az 2,00 olması gerekmektedir.

Program Profili: OSTİM Teknik Üniversitesi pazarlama programı temel ve giriş disiplinleri kapsamında iktisat, beşeri bilimler, sosyoloji, matematik, istatistik, İngilizce ve araştırma teknikleri derslerini kapsamaktadır. Programda özellikle iş yeri deneyimi eğitimi ile girişimcilik yoğun olarak yer almaktadır. Programda pazarlamanın temel disiplinleri kapsamında Yönetim, Üretim ve Marka, Muhasebe ve Finans, alanlarındaki dersleri kapsamaktadır. Ayrıca yürütülen pazarlama programı öğrencilerin ilgi alanlarına göre kendilerini yetiştirmek istedikleri; Tedarik Zinciri Yönetimi, Dijital Reklamcılık ve Sosyal Medya Yönetimi, Üretim Pazarlaması ve Rekabet Yönetimi alanlarından seçmeli dersleri de ihtiva etmektedir.

Program Yeterlilikleri (Kazanımları):

1. Bir işletme yapısına ilişkin biçimsel ve biçimsel olmayan süreçleri anlamak.
2. Bir işletmeyi bütün fonksiyonel birimler temelinde değerlendirmek.
3. Sorun çözme sürecine yönelik alınan kararlarda analitik düşüncesini etkin biçimde kullanmak
4. Kendini geliştirme ve öğrenme vizyonuna sahip olmak.
5. Etik konusunda donanımlı olarak tüm faaliyetlerini bu çerçevede gerçekleştirmek.
6. Örgüt içerisinde bireysel ve takım halinde araştırma ve çalışmalar yaparak karşılaşılan vakaları doğru analiz etmek.
7. Pazarlama alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarmak.
8. Ulusal ve uluslararası boyutlarda farklı pazar koşullarına ve alıcı türlerine uyum sağlayacak etkin ve yaratıcı pazarlama karması stratejileri geliştirmek.
9. Pazarlama alanına ilişkin edindiği bilgileri kullanmak suretiyle verileri yorumlayabilmek, analiz edebilmek, sorunları tanımlayabilmek ve çözüm önerileri getirebilme becerisine sahip olmak.
10. Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olmak.
11. Pazarlama eğitiminin kazandırdığı bilgi ve becerileri iş yaşamındaki uygulamalar çerçevesinde eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmek.
12. Pazarlama çerçevesinde gelişen güncel eğilimleri takip etmek ve doğru yorumlamak.

İstihdam Olanakları: Pazarlama programı eğitim dilinin İngilizce olması ile mezun olan öğrencilerimiz, ulusal ve uluslararası işletmelerin, kurum ve kuruluşların pazarlama, satış, tanıtım gibi çeşitli departmanlarında pazar araştırma, dijital pazarlama, dijital tanıtım, marka geliştirme, sosyal medya pazarlaması ve ürün geliştirme gibi alanlarda çalışabilirler. Bununla birlikte program mezunları, kendi işletmelerini kurabilecekleri gibi, uluslararası işletmelerin ilgili departmanlarını da yönetebilirler. Ayrıca özel sektörün yanı sıra kamu kurumlarında da kendi alanlarında pek çok birimde görev alabilirler. Bu bölümden mezun olanlar diğer iktisadi ve idari bilimlere ilişkin bölümlerden mezun olanların sahip olduğu bütün haklara sahiptirler.

Üst Derece Programlarına Gecis: Programdan mezun olan öğrenciler pazarlama başta olmak üzere beşeri ve sosyal bilimler alanlarında yüksek lisans ve doktora programlarına başvurabilir.

Dersler- AKTS Kredileri:

1. Yarıyıl (Güz)						
Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
ENG 101	Akademik İngilizce I	3	0	0	3	3
EHS 101	İş Sağlığı ve Güvenliği	2	0	0	2	2
EPR 121	Girişimcilik I	0	2	0	1	2
IUL 151	Üniversite Hayatına Giriş	2	0	0	2	2
ECON 101	Mikroekonomiye Giriş	3	1	0	3	7
MATH 103	Matematik I	3	0	0	3	6
MIS 131	Yönetim Bilişim Sistemleri	2	1	0	3	4
BUS 101	İşletmeciliğe Giriş	3	0	0	3	4
		18	4	0	20	30
2. Yarıyıl (Bahar)						
Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
ENG 102	Akademik İngilizce II	3	0	0	3	3
EPR 122	Girişimcilik II	0	2	0	1	1
IUL 152	Geleceğin İnşası	1	0	0	1	1
WED 124	İş Yeri Eğitimi	0	7	0	3	7
ECON 102	Makroekonomiye Giriş	3	1	0	3	7
MATH 104	Matematik II	3	0	0	3	6
BUS 201	Yönetim ve Organizasyon	2	1	0	3	5
		12	11	0	17	30
3. Yarıyıl (Güz)						
Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
ATA 101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	2	0	0	2	2
TUR 101	Türk Dili I	2	0	0	2	2
WAP 225	İş Yeri Uygulaması I	0	7	0	3	7
ENG 221	İngilizce Yazma Becerileri	1	2	0	2	4
BUS 202	Genel Muhasebe	3	1	0	3	5
MAR 201	Pazarlama İlkeleri I	2	1	0	3	6
MAR 202	Pazarlama Bilgi Sistemleri	3	0	0	3	4
		13	11	0	18	30
4. Yarıyıl (Bahar)						
Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
ATA 102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	2	0	0	2	2
TUR 102	Türk Dili II	2	0	0	2	2
WAP 226	İş Yeri Uygulaması II	0	7	0	3	7
ENG 222	İş Hayatı İçin İngilizce	1	2	0	2	4

MAR 203	Pazarlama İlkeleri II	3	0	0	3	5
BUS 306	Maliyet Muhasebesi	3	1	0	3	5
MAR 204	Müşteri İlişkileri Yönetimi	3	0	0	3	5
		14	10	0	18	30

5. Yarıyıl (Güz)

Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
WAP 325	İş Yeri Uygulaması III	0	7	0	3	7
MAR 301	Pazarlama Araştırma Teknikleri	3	0	0	3	4
MAR 302	Tüketici Davranışları	3	0	0	3	5
MAR 303	Stratejik Pazarlama Yönetimi	3	0	0	3	6
ITF 307	Uluslararası İşletmecilik	3	0	0	3	4
ELEC 1	Seçmeli Ders I	3	0	0	3	4
		18	7	0	21	30

6. Yarıyıl (Bahar)

Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
WEX 326	İş Yeri Deneyimi I	0	7	0	3	7
MAR 304	Perakende İşletmeciliği	3	0	0	3	6
MAR 305	Nöropazarlama	3	0	0	3	4
MAR 306	Uluslararası Pazarlama	3	1	0	3	5
MAR 307	Hizmet Pazarlaması	3	0	0	3	4
ELEC 2	Seçmeli Ders II	3	0	0	3	4
		15	8	0	18	30

7. Yarıyıl (Güz)

Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
WEX 425	İş Yeri Deneyimi II	0	7	0	3	7
ITF 403	Uluslararası Satış ve Müzakere Yöntemleri	3	2	0	3	5
MAR 401	E-Ticaret ve Dijital Pazarlama	3	1	0	3	5
MAR 402	Bütünleşik Pazarlama İletişimi	3	0	0	3	5
MAR 403	Küresel Marka Yönetimi	3	0	0	3	4
ELEC 3	Seçmeli Ders III	3	0	0	3	4
		15	10	0	18	30

8. Yarıyıl (Bahar)

Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
WEX 426	İş Yeri Deneyimi III	0	30	0	15	22
MAR 400	Mezuniyet Projesi	0	10	0	5	8
		0	40	0	20	30

SEÇMELİ DERSLER (5.6.7.YARIYIL DÖNEMİ)

Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
MAR 311	İş Sosyolojisi	3	0	0	3	4
MAR 411	Tedarik Zinciri Yönetimi	3	0	0	3	4
MAR 412	Yenilik ve Teknoloji Yönetimi	3	0	0	3	4
MAR 413	Üretim Pazarlaması	3	0	0	3	4

MAR 414	Rekabet Yönetimi	3	0	0	3	4
MAR 415	Dijital Reklamcılık ve Sosyal Medya Yönetimi	3	0	0	3	4
MAR 416	Halkla İlişkiler ve Tanıtım Politikaları	3	0	0	3	4
SEÇMELİ DERSLER (5.6.7. YARIYIL DÖNEMİ)						
Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
ECON 306	Büyüme Teorileri	3	0	0	3	4
ECON 308	Enerji ve Çevre Politikaları	3	0	0	3	4
ECON 415	Ekonomik Modelleme	3	0	0	3	4
ECON 455	Teknolojik Gelişme ve Endüstriyel Politikalar	3	0	0	3	4
ECON 465	Küresel Sermaye Piyasaları	3	0	0	3	4
ECON 423	Ekonomi Politikası	3	0	0	3	4
ECON 429	Oyun Teorisi	3	0	0	3	4
ECON 435	Çalışma Ekonomisi	3	0	0	3	4
ECON 445	Avrupa Ekonomik Bütünleşmesi	3	0	0	3	4
ECON 447	Kurumsal Yönetişimle İlgili Finansal Sorunlar	3	0	0	3	4
SEÇMELİ DERSLER (5.6.7. YARIYIL DÖNEMİ)						
Kod	Ders Adı	T	U	L	K	AKTS
ITF 421	Uluslararası Denetim	3	0	0	3	4
ITF 422	Uluslararası Portföy Analizi	3	0	0	3	4
ITF 423	Uluslararası Yatırım Analizi	3	0	0	3	4
ITF 424	Uluslararası Tic. ve Ekonomik Kalkınma	3	0	0	3	4
ITF 425	Uluslararası Hizmet Ticareti	3	0	0	3	4
ITF 426	Uluslararası Ticarete Vergilendirme	3	0	0	3	4
ITF 427	Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi	3	0	0	3	4
ITF 428	Veri Analizi ve Araştırma Yöntemleri	3	0	0	3	4
ITF 429	Uluslararası Finansal Raporlama Std.	3	0	0	3	4
ITF 440	Finansal Tablolar Analizi	3	0	0	3	4
YBS 362	İnsan Bilgisayar Etkileşimi	3	0	0	3	4
YBS 354	Bilgisayar Ağları	3	0	0	3	4
YBS 491	Davranışsal ve Nöro İktisat	3	0	0	3	4
YBS 413	Çok Amaçlı Karar Verme Yöntemler	3	0	0	3	4
YBS 423	Bilgi Güvenliği Yönetimi	3	0	0	3	4
BUS 206	Borçlar Hukuku	3	0	0	3	4
BUS 304	Ticaret Hukuku	3	0	0	3	4
BUS 401	Stratejik Yönetim ve İşletme Politikaları	3	0	0	3	4
BUS 402	Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri	3	0	0	3	4
BUS 204	Örgütsel Davranış	3	0	0	3	4
BUS 519	Çağdaş Yönetim Yaklaşımları	3	0	0	3	4
BUS 301	İnsan Kaynakları Yönetimi	3	0	0	3	4

T: Teorik Ders Saati

U: Uygulama Saati

K: Kredi

AKTS: Avrupa Kredi Transfer Sistemi

1. Semester (Winter)						
Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
ENG 101	Academic English I	3	0	0	3	3
EHS 101	Occupational Health and Safety	2	0	0	2	2
EPR 121	Entrepreneurship I	0	2	0	1	2
IUL 151	Introduction to University Life	2	0	0	2	2
ECON 101	Introduction to Microeconomics	3	1	0	3	7
MATH 103	Mathematics I	3	0	0	3	6
MIS 131	Management Information Systems	3	0	0	3	4
BUS 101	Introduction to Business	3	0	0	3	4
		19	3	0	20	30
2. Semester (Spring)						
Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
ENG 102	Academic English II	3	0	0	3	3
EPR 122	Entrepreneurship II	0	2	0	1	1
IUL 152	Building the Future	1	0	0	1	1
WED 124	Workplace Education	0	7	0	3	7
ECON 102	Introduction to Macroeconomics	3	1	0	3	7
MATH 104	Mathematics II	3	0	0	3	6
BUS 201	Management and Organization	3	1	0	3	5
		13	10	0	17	30
3. Semester (Winter)						
Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
ATA 101	Principles of Atatürk and History of Turkish Revolution I	2	0	0	2	2
TUR 101	Turkish I	2	0	0	2	2
WAP 225	Workplace Application I	0	7	0	3	7
ENG 221	English Writing Skills	1	2	0	2	4
BUS 202	General Accounting I	3	1	0	4	5
MAR 201	Marketing Principles I	3	1	0	4	5
MAR 202	Marketing Information Systems	3	0	0	3	5
		14	11	0	20	30
4. Semester (Spring)						
Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
ATA 102	Principles of Atatürk and History of Turkish Revolution II	2	0	0	2	2
TUR 102	Turkish II	2	0	0	2	2
WAP 226	Workplace Application II	0	7	0	3	7
ENG 222	English for Business Life	1	2	0	2	4
MAR 203	Marketing Principles II	3	0	0	3	5
BUS 306	Cost Accounting	3	1	0	4	5
MAR 204	Customer Relationship Management	2	1	0	3	5
		13	11	0	19	30
5. Semester (Winter)						
Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
WAP 325	Workplace Application III	0	7	0	3	7

BUS 302	Marketing Research Methods	3	2	0	4	4
MAR 302	Consumer Behavior	3	0	0	3	4
MAR 303	Strategic Marketing Management	3	1	0	4	4
ITF 307	International Business	3	0	0	3	4
ELEC 1	Elective Course I	3	0	0	3	3
		15	10	0	20	30

6. Semester (Spring)

Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
WEX 326	Workplace Experience I	0	7	0	3	7
MAR 304	Retailing Management	3	0	0	3	6
MAR 305	Neuromarketing	3	0	0	3	4
MAR 306	International Marketing	3	1	0	4	5
MAR 307	Service Marketing	3	1	0	4	4
ELEC 2	Elective Course II	3	0	0	3	4
		15	9	0	20	30

7. Semester (Winter)

Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
WEX 425	Workplace Experience II	0	7	0	3	7
MAR 401	E-Trade and Digital Marketing	2	2	0	3	5
ITF 403	International Sales and Negotiation	3	0	0	3	5
MAR 402	Integrated Marketing Communications	3	0	0	3	5
MAR 403	Global Brand Management	3	0	0	3	4
ELEC 3	Elective Course III	3	0	0	3	4
		14	9	0	18	30

8. Semester (Spring)

Code	Course Name	T	A	L	C	ECTS
WEX 426	Workplace Experience III	0	30	0	15	22
MAR 400	Graduation Project	0	10	0	5	8
		0	40	0	20	30

ELECTIVE COURSES (SEMESTER V VI VII)

Code	Course Name	T	A	C	L	ECTS
MAR 311	The sociology of work.	3	0	0	3	4
MAR 411	Supply Chain Management	3	0	0	3	4
MAR 412	Innovation and Technology Management	3	0	0	3	4
MAR 413	Production	3	0	0	3	4
MAR 414	Competition Management	3	0	0	3	4
MAR 415	Digital Advertising and Social Media Management	3	0	0	3	4
MAR 416	Public Relations and Publicity Policies	3	0	0	3	4

T: Theoretical Course Hour

A: Application Course Hour

C: Credits

L: Laboratory

ECTS: European Credit Transfer System

Ölçme ve Değerlendirme: Öğretim elemanları; çeşitli değerlendirme yöntemlerini kullanarak öğrencilerin başarı durumlarını değerlendirirler. OSTİM Teknik Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim, Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'ne göre DC ve DD koşullu geçerken, FD, FF ve NA harf notualanlar dersten başarısız sayılırlar. Başarı Notu Katsayıları aşağıda sunulduğu gibidir.

Harf Notu	Katsayı	Harf Not Aralığı (100 üzerinden)	Statü
AA	4	90-100	Geçer
BA	3,5	85-89	Geçer
BB	3	80-84	Geçer
CB	2,5	70-79	Geçer
CC	2	60-69	Geçer
DC	1,5	50-59	Koşullu Geçer
DD	1	45-49	Koşullu Geçer
FD	0,5	35-44	Başarısız
FF	0	0-34	Başarısız
NA	0	0	Başarısız

Mezuniyet Koşulları: Programdan mezun olabilmek için öğrencinin programda belirtilen tüm derslerden başarılı olması, ağırlıklı not ortalamasının en az 4,00 kredi üzerinden 2,00 olması, en az 240 AKTS kredisi sağlaması gereklidir.

Çalışma Sekli: Tam zamanlı

Bölüm Başkanı ve Yeniden Yapılanma Bölüm Koordinatörü:

Program Sorumlusu
Dr. Öğr. Üyesi Tuğrul
Oğuzhan
E-mail: tugrul.oguzhan@ostimteknik.edu.tr

Yeniden Yapılanma Bölüm KoordinatörüArş.
Gör. Şeyda Ok
E-mail: seyda.ok@ostimteknik.edu.tr

Ders- Program Kazanımları Matrisi

Ders Kodu	Ders Adı (TR)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Toplam	Oran
WEX426	İş Yeri Deneyimi III	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	57	91
MAR303	Stratejik Pazarlama Yönetimi	5	5	5	4	3	5	4	5	5	4	5	5	55	87
MAR306	Uluslararası Pazarlama	3	3	4	4	3	5	4	5	5	4	5	5	50	79
WEX425	İş Yeri Deneyimi II	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50	79
MAR301	Pazarlama Araştırma Teknikleri	2	3	5	4	3	5	4	4	5		5	4	44	69
WEX326	İş Yeri Deneyimi I	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	44	69
MAR302	Tüketici Davranışları	2	2	5	4	4	4	4	5	4	3	4	2	43	67
WAP325	İş Yeri Uygulaması III	5	5		4	4	4		4	3	4	4	4	41	64
MAR305	Nöropazarlama	4	3	5	5		5		5	4		5	5	41	64
MAR307	Hizmet Pazarlaması	3	3	3	4		4	5	5	4		5	5	41	64
MAR203	Pazarlama İlkeleri-II	3	3	3	4		3	5	5	5		4	5	40	62
MAR204	Müşteri İlişkileri Yönetimi	2	4	3	4		4	4	4	4	5	4	2	40	62
MAR304	Perakende İşletmeciliği	2	3	3	4		4	5	5	4		5	5	40	62
MAR202	Pazarlama Bilgi Sistemleri	2	2	4	4		4	4	4	5		5	5	39	61
WAP 226	İş Yeri Uygulaması II	5	5		4	4	4		3	3	4	3	4	39	61
MAR 402	Bütünleşik Pazarlama İletişimi	4	2	4	4		4	5	3	4		5	4	39	61
MAR 201	Pazarlama İlkeleri-I	3	3	3	4		3	5	4	4		4	5	38	59
WAP 225	İş Yeri Uygulaması I	4	4		4	4	4		3	3	4	3	4	37	57
MAR 401	ETicaret ve Dijital Pazarlama	2	3	3	5		4		5	5		5	5	37	57
MAR403	Küresel Marka Yönetimi	4	2	3	4		3	2	4	4		5	5	36	56
MAR400	Mezuniyet Projesi			5	5			5	5	5		5	5	35	55
ITF307	Uluslararası İşletmecilik	4	3	3	3		3	2	4	3	2	3	4	34	54
ITF403	Uluslararası Satış ve Müzakere Yöntemleri	3	3	4	3		3		4	4		4	4	32	49
BUS201	Yönetim ve Organizasyon	5	5	3	1	2	3	2			4	2	3	30	46
WED124	İş Yeri Eğitimi	4	4		4	4	3				4	3	3	29	44
EPR122	Girişimcilik II	2	2	3	5			3	4	3		3	3	28	42
BUS101	İşletmeciliğe Giriş	5	5	2	1	2	3	2			4	2		26	39
EPR121	Girişimcilik I	2	2	3	5			3	3			3	3	24	36
ECON101	Mikroekonomiye Giriş	3	2	3	2				3	4		3	3	23	34
ECON102	Makroekonomiye Giriş	3	2	3	2				3	4		3	3	23	34
MIS131	Yönetim Bilişim Sistemleri	3	2	4	3		3			3			3	21	31
IUL151	Üniversite Hayatına Giriş	2		3	4	4	3				4			20	29
IUL152	Geleceğin İnşası	2		3	4	4	3				4			20	29
ENG102	Akademik İngilizce II				5			3	4			3	4	19	27
ENG222	İş Hayatı İçin İngilizce				5			3	4			3	4	19	27

ENG101	Akademik İngilizce I				5			4	3			2	4	18	26
BUS306	Maliyet Muhasebesi	2	2	4			4			4			2	18	26
BUS202	Genel Muhasebe	2	2	3			4			4		2		17	24
EHS101	İş Sağlığı ve Güvenliği	3	2			4	2				5			16	22
MATH103	Matematik I			4	3		4			5				16	22
MATH104	Matematik II			4	3		4			5				16	22
TUR101	Türk Dili I			2	5			5					4	16	22
ATA101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I				5	5						5		15	21
ATA102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II				5	5						5		15	21
ENG221	İngilizce Yazma Becerileri				5			5						10	12
TUR102	Türk Dili II			2	3			5						10	12

TYYC/Program Yeterlilikleri Matrisi: Pazarlama

Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi <u>Akademik Ağırlıklı</u>		Program Yeterlilikleri											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
BİLGİ (Kuramsal, Olgusal)	1							X					
BECERİLER (Bilişsel, Uygulamalı)	1		X										
	2			X							X		
YETKİNLİKLER (Bağımsız Çalışabilme ve Sorumluluk Alabilme Yetkinliği)	1							X					
	2						X						
	3							X					
YETKİNLİKLER (Öğrenme Yetkinliği)	1												X
	2												
YETKİNLİKLER (İletişim ve Sosyal Yetkinlik)	1								X				
	2									X			
	3												
	4						X						
	5					X			X				

YETKİNLİKLER (Alana Özgü Yetkinlik)	1	X			X								
	2											X	
	3										X		
	4									X			

2.1.2.İşletme ve Yönetim Bilimleri Temel Alanı LİSANS Yeterlilikleri (Akademik Ağırlıklı)²

TYYÇ DÜZEYİ	BİLGİ -Kuramsal -Olgusal	BECERİLER -Bilişsel -Uygulamalı	YETKİNLİKLER			
			Bağımsız Çalışabilme ve Sorumluluk Alabilme Yetkinliği	Öğrenme Yetkinliği	İletişim ve Sosyal Yetkinlik	Alana özgü yetkinlik
6 LİSANS EQF- LLL: 6.Düzey	1.Alanında ileri düzeyde bilgilere sahiptir.	1-Alana ilişkin bilgileri çalışanlar ve arkadaşlarına aktarabilme becerisine sahiptir. 2-Karar, uygulama ve davranışlarında alana ilişkin edindiği bilgileri kullanmak suretiyle verileri yorumlayabilme, analiz edebilme, sorunları tanımlayabilme ve çözüm önerileri getirebilme becerisine sahiptir.	1-Alana ilişkin konularda araştırma ve çalışma yapar. 2-Proje yürütücüsü ya da katılımcısı olarak proje hedeflerine uygun sorumluluk alır. 3-Örgüt/Kurum için amaç ve hedef belirler.	1-Edindiği bilgi ve becerileri eleştirel olarak değerlendirir. 2-Öğrenme gereksiniminin sürekliliğini kavradığını gösterir.	1-Alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır. 2-Mesleki alanda paydaşlarla etkili iletişim kurar. 3-Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı İleri Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır. 4.Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 Genel Düzeyinde kullanarak alanındaki bilgileri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar.	1-Örgüt/ Kurum, iş ve toplumsal etik değerlere uygun davranır. 2.Örgütün/Kurumu n paydaşlarıyla ilişkilerini analiz eder ve etkin biçimde yürütür. 3-Yenilikleri teşvik edebilme becerisine sahiptir. 4-Örgüte/kuruma ilişkin eleştirel düşünür. 5-Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir
QFEH 1.düzey						

² İlgili temel alanda TYYÇ 6. Düzey (lisans) Yükseköğretim Profili mevcut ise tanımlanacaktır.

