

PERAKENDE PAZARLAMA YÖNETİMİ

1	Ders Adı:	PERAKENDE PAZARLAMA YÖNETİMİ
2	Ders Kodu:	TRE5309
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Yüksek Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	1
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	1
7	Dersin AKTS Kredisi:	6.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	0.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Doç.Dr. SERTAÇ DOKUZLU
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	sduman@uludag.edu.tr ; 0 224 294 15 92 Uludağ Üniv. Ziraat Fak. Tarım Ekonomisi Bölümü, Görükle / Bursa
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Perakende Sektöründe pazarlama ve yönetimin esaslarını öğretmek
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Öğrenciler perakende sektörü hakkında bilgi edinirler
	2	Perakende sektöründe pazarlama yöntemlerini öğrenirler
	3	Perakendecilikte tedarik ve stok yöntemlerini öğrenirler
	4	Perakende mağzalarda işletme organizasyonu yapmayı öğrenirler
	5	Kategori yöntemini yapmayı öğrenirler
	6	Lojistik yönetimini öğrenirler
	7	Müşteri hizmetlerini öğrenirler
	8	
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Perakendeci İşletme Perakendeciliği Etkileyen Çevresel Faktörler	
2	Perakendecilikte Bilgi Sistemleri ve Pazarlama Araştırmaları	
3	Stratejik Perakendecilik ve Perakendecilik Yönetim Stratejisi	

4	Perakendeci Mağazalarda Kuruluş Kararları ve Kuruluş Yeri Seçimi	
5	Perakendeci İşletmelerde Organizasyon ve İnsan Kaynakları Yönetimi	
6	Perakendeci İşletmelerde Ürün Yönetimi, Kategori Planlaması ve Satın Alma	
7	Perakendeci Mağazalarda Satın Alma Bütçesi, Planlama	
8	Perakendeci İşletmelerde tüketici satın alma süreci	
9	Perakendeci İşletmelerde Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi	
10	Perakendeci Mağazalarda Fiyatlandırma	
11	Perakende Pazarlama İletişimi	
12	Perakendeci İşletmelerde Fiziksel Planlama, Atmosfer ve Görsel Sunuş	
13	Mağaza Operasyonel Etkinliklerinin Yönetimi	
14	Perakendeci İşletmelerde Müşteri Servisleri ve Servis Perakendeciliği	
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Ömer Baybars Tek ve Fatma Demirci Örel, 2008. Perakende Pazarlama Yönetimi, Kendi Yayınevi, İstanbul. Konu ile ilgili bilimsel makaleler
23	Değerlendirme	
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALAR		SAYISI
Ara Sınav		0
Kısa Sınav		0
Ödev		2
Yıl Sonu Sınavı		1
Toplam		3
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		
24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU	

