



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 509 BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 509	BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	0	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Bilim ile ilgili kavramları, bilimsel araştırma süreci ve bu süreçte yürütülmesi gereken bilimsel faaliyetleri, bilimsel çalışmaların rapor, proje, tez ve makale haline getirilmesi yöntemlerini öğrencilere vermek

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Bilimsel bir araştırmanın yürütülmesinde izlenmesi gereken temel süreç ve yöntemler

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Yrd.Doç.Dr. Ercan KESER

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Mahir Nakip, Pazarlama Araştırmaları Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Giriş: Bilim Felsefesi, Bilgi ve Bilimsel Bilgi		
2	Araştırma Problemlerinin Belirlenmesi		
3	Eleştirel Kaynak Taraması		
4	Araştırma Soru ve Hipotezlerinin Oluşturulması		
5	Araştırma Stratejisinin Belirlenmesi		
6	Araştırma Evreni ve Örnekleme		
7	Ara Sınav		
8	Araştırma İçin Birincil Verilerin Derlenmesi: Anketler		
9	Araştırma İçin İkincil Verilerin Derlenmesi		
10	Araştırmalarda Ölçüm ve Ölçekler		
11	Temel Veri Analiz Yöntemleri		
12	Raporlama: Araştırma Raporunun İçeriği		
13	Raporlama: Araştırma Raporunun Şekli Şartları		
14	Sonuç: Başarılı Bir Bilimsel Çalışma İçin İpuçları		
15	Final sınavı		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	İşletmelerde çözümlenmesi gereken sorunlar ve çözümlere yönelik analitik düşünce yeteneğinin kazandırılır.
Ö02	Bir araştırma raporunun hazırlanması ve sunulması konusunda gerekli bilgi ve becerileri öğretir.
Ö03	Bilimsel araştırma süreci öğrenilir ve öğrenciler tarafından uygulanır.
Ö04	Araştırmaların hazırlanmasına ilişkin, içerik, biçim ve yazma kurallarına ilişkin bilgiler kazanılır

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilirlik
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	0	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	0	0	0
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	0	0
Toplam İş Yükü			0
AKTS Kredisi			0

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	

İŞL 507 EKONOMİK ENTEGRASYON TEORİSİ VE AV.					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 507	EKONOMİK ENTEGRASYON TEORİSİ VE AV.	0	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Ülkeler neden entegrasyon oluştururlar ve bunun ülke ekonomileri açısından önemi nedir? sorusunun cevaplanması ve bu çerçevede AB'nin analiz edilmesidir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

uluslararası entegrasyon türleri ve gümrük birliği, gümrük birliğinin statik ve dinamik etkileri ve AB ele alınmaktadır.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Uluslararası Ekonomik Bütünleşme, Bölgeselleşme ve Küreselleşme İlişkisi		
2	Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Kuramına Genel Bakış: Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Kavramı, Türleri ve Entegrasyonun Başarı Şartları		
3	Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Kuramı Çerçevesinde Gümrük Birliği Teorisi: Gümrük Birliği'nin Statik Etkileri		
4	Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Kuramı Çerçevesinde Gümrük Birliği Teorisi: Gümrük Birliği'nin Dinamik Etkileri		
5	Avrupa Birliği'nin Tarihsel Gelişimi		
6	Avrupa Tek Pazarının Oluşum Süreci		
7	Avrupa Birliği'nin Genişleme Süreci ve Etkileri		
8	Avrupa Birliğinde Ortak Politikalar: Ortak Tarım Politikası, Ortak Ticaret Politikası ve Ortak Rekabet Politikasının Analizi		
9	Parasal Entegrasyon Teorisi: Parasal Birliğin Tanımı, Aşamaları ve Parasal Birliğin Fayda ve Maliyeti		
10	Avrupa Birliği'nin Parasal Birlik Tecrübesi ve Euro		
11	Avrupa Borç Krizi ve Euro'nun Geleceği		
12	Avrupa Birliği ve Türkiye ilişkileri		
13	Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri		
14	AB dışındaki uluslararası ekonomik bütünleşme girişimleri		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Küreselleşme ve bölgeselleşme kavramlarını anlayabilme
Ö02	Uluslararası ekonomik bütünleşme kuramını kavrayabilme
Ö03	Ekonomik entegrasyonun refah ve üretim açısından etkilerini anlamak ve yorumlamak
Ö04	Parasal Birlik teorisini anlayabilme
Ö05	Avrupa bütünleşmesinin gümrük birliği, tek pazar ve ekonomik politikaların uyumlaştırılması aşamasını kavrayabilme
Ö06	Avrupa Birliğinde parasal birlik sürecinin teorik ve uygulamalı konuları anlayabilme
Ö07	Avrupa Birliğinde parasal birlik sürecinin teorik ve uygulamalı konuları anlayabilme
Ö08	Ekonomik bütünleşme ve AB'nin temel ortak politikalarına ait temel sorunları analiz edebilme

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilir
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilme
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilme

P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
Ödevler	14	1	14
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20	20
Toplam İş Yükü			138
AKTS Kredisi			5

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 529 ENERJİ EKONOMİSİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 529	ENERJİ EKONOMİSİ	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Öğrencilerin makroekonomi ve mikroekonomi konuları kapsamındaki bilgilerini enerji ekonomisi özelinde derinleştirerek, enerji alanlarında genel bir perspektif kazandırılması hedeflenmektedir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Rekabet koşullarında enerji projelerinin finansmanı, yatırım seçeneklerinin modellenmesi ve analizi, enerji sektöründe ekonomik ve finansal yönetim araçları, enerji ticareti, enerji dengesi, enerji politikaları, enerji planlaması.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Enerji ekonomisi ve politikasının önemi, temel kavramlar		
2	Temel enerji endüstrileri; maden, kömür, petrol, doğal gaz		
3	Geleneksel ve alternatif enerji kaynaklarının piyasa yapıları		
4	Dışsallıklar, kamu malları ve yenilenemeyen yakıt enerjisi		
5	Dönemler arası üretim ve tüketim teorisi		
6	Nükleer enerji		
7	Enerji ve finans		
8	Enerji politikaları ve düzenlemeleri		
9	Enerji, çevre ve sürdürülebilir kalkınma		
10	İklim değişikliği, enerji etkinliği ve yenilenebilir enerji		
11	Enerji kaynaklarının ve ürünlerinin gelişimi		
12	Çok kültürlü enerji piyasaları ve yönetimleri		
13	Enerji alanındaki regülasyonlar ve bölgesel anlaşmalar		
14	Türkiye enerji piyasası ve politikası		

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	0	%0
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	%0
Toplam		%0

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	1	14
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	25	25
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	35	35
Toplam İş Yükü			116
AKTS Kredisi			4

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları
aab



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 503		İKTİSADA GİRİŞ			
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 503	İKTİSADA GİRİŞ	0	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Bu dersin temel amacı mikroekonomideki temel konuların tanıtılması ve öğrencilere lisans ve lisansüstü orta ve ileri düzeydeki mikro ekonomi dersleri için gerekli altyapı oluşturulmasıdır.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Ekonominin temel ilkeleri, arz, talep ve piyasa dengesi, esneklik ve uygulamaları, tüketici ve firma dengesi, tam rekabet, tekel, tekeli rekabet ve oligopol, üretim faktörleri.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	İktisat Biliminin Konusu, Yöntemi, Yasaları ve Öteki Bilim Dalları ile İlişkisi		
2	İktisadi Sorun: İhtiyaçlar, Kaynaklar ve Tercih Sorunu		
3	Tüketici Davranışları: Fayda ve Tüketici Tercihi		
4	Üretim Fonksiyonu ve Verim Yasaları		
5	Talep, Talep Fonksiyonu ve Talep Esnekliği		
6	Arz, Arz Fonksiyonu ve Arz Esnekliği		
7	Tam Rekabet Piyasasında Fiyat Oluşumu ve Devletin Piyasaya Müdahalesi - ARA SINAV		
8	Firma Maliyetleri		
9	Tam Rekabet Piyasasında Firma Dengesi		
10	Tekel Piyasasında Firma Dengesi		
11	Eksik Rekabet Piyasaları; Tekelci Rekabet ve Oligopol		
12	Faktör Piyasaları ve Üretim Faktörleri Talebi		
13	Faktör Arzı ve Fiyatlandırması		
14	Gelir Dağılımı ve Gelir Dağılımını Etkileyen Politikalar		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	İktisadın temel kavram ve ilkelerini tanımlar ve diğer bilim dalları üzerindeki rolünü açıklar
Ö02	İktisadi tanımlar ve mikroekonomi ve makroekonomi ayrımını yapabilir.
Ö03	Arz ve talep analizi, esneklikler, üretim ve maliyetleri tanımlar ve aralarındaki ilişkiyi açıklar.
Ö04	Tam rekabet, tekel, tekeli rekabet ve oligopolün temel özelliklerini açıklar.
Ö05	Farklı iktisadi değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklar.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	Şirket sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilir
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilecek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilecek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
Ödevler	14	1	14
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20	20
Toplam İş Yükü			138
AKTS Kredisi			5

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	

İŞL 527 İLERİ MALİYET MUHASEBESİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 527	İLERİ MALİYET MUHASEBESİ	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Geleneksel olarak alınmış olan Maliyet Muhasebesi bilgilerinin pekiştirilmesi yanında modern anlamda yenilikler içeren, uygulamaya dayalı ileri düzeyde maliyet muhasebesi konularının ele alınması ile öğrencilere yüksek lisans düzeyinde bilgi ve beceri kazandırmak. Örnek olay (vaka yöntemleri) anlatımı ile bilgilerinin kalıcı olmasını sağlamak.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Stratejik Maliyet Yönetimi, Maliyet Yönetim Sistemi, Kaizen maliyetleme, Tam Zamanında Üretim Ortamında Maliyetleme, Toplam Kalite Yönetimi ve Kalite Maliyeti, Hedef Maliyetleme, Mamul Yaşam Döneminde Maliyetleme, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Değer Mühendisliği.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Karcioğlu, R. (2000). Stratejik Maliyet Yönetimi-Maliyet ve Yönetim Muhasebesinde Yeni Yaklaşımlar. Erzurum: Aktif Yayınevi.
Hacırustemoğlu, R. ve Şakrak, M. (2002). Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	: 100	Alan Bilgisi	:

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Stratejik Maliyet Yönetimi
Ö02	Maliyet Yönetim Sistemi
Ö03	Kaizen Maliyetleme
Ö04	Tam Zamanında Üretim Ortamında Maliyetleme
Ö05	Toplam Kalite Yönetimi ve Kalite Maliyeti
Ö06	Hedef Maliyetleme
Ö07	Mamul Yaşam Döneminde Maliyetleme
Ö08	Faaliyet Tabanlı Maliyetleme
Ö09	Değer Mühendisliği

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	Şirket sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilirlik
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alan ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	1	14	14
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	1	1
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	2	2
Toplam İş Yükü			17
AKTS Kredisi			1

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	

İŞL 501 İŞLETME BİLİMİNE GİRİŞİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 501	İŞLETME BİLİMİNE GİRİŞİ	0	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

İşletmeciliğe ilişkin temel kavramları açıklamak. İşletmenin kuruluş yerinin seçimi ve kurulması konusunda öğrencileri bilgilendirmek. İşletmenin bütün fonksiyonlarını ayrıntılı bir şekilde açıklayarak öğrencilerin işletmelere bütüncül bir perspektiften bakabilecek bir mantık kazandırmak.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Bu derste ağırlıklı olarak İşletmeciliğe ilişkin temel kavramlar, işletmelerin varlık sebepleri, işletmenin kuruluş çalışmaları, işletmenin fonksiyonları ve işletmecilikte güncel konular incelenecektir.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler :	Eğitim Bilimleri :
Mühendislik Bilimleri :	Fen Bilimleri :
Mühendislik Tasarımı :	Sağlık Bilimleri :
Sosyal Bilimler :	Alan Bilgisi :

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	İşletmeye Giriş, Temel Kavramları		
2	İşletme Biliminin Diğer Bilim Dallarıyla İlişkisi, İşletmede İzlenen Amaçlar		
3	İşletmecilik Temel İlkeleri		
4	İşletmenin Çevre İle İlişkileri Ve Sorumlulukları		
5	İş Etiği		
6	İşletmelerin Sınıflandırılması- 1		
7	İşletmelerin Sınıflandırılması-2		
8	Bir Sistem Olarak İşletmelerin Analizi		
9	İşletmelerin Fonksiyonel Analizi		
10	İşletmenin Kuruluş Çalışmaları		
11	Kuruluş Yeri Seçimi		
12	İşletmelerde Büyüme Modelleri		
13	İşletmelerde Büyüme Modelleri Ve Kapasite		
14	maliyet- gelir- kar		

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
Ödevler	14	1	14
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20	20
Toplam İş Yükü			138
AKTS Kredisi			5

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	

İŞL 525 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 525	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Lisansüstü öğrencilere; müşteri ilişkileri yönetimi ile ilgili bilgiler sunmak, ilişkisel pazarlama kapsamında mevcut müşteriyi muhafaza etme ve yeni müşteri kazanma amacıyla pazarlamacıların uygulamaları gereken aktiviteleri ayrıntılı olarak açıklamaktır.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

MİY kavramının strateji, organizasyon ve bilgi teknolojileri temel alınarak açıklanması. Ders MİY'nin pazarlama uygulamalarındaki rolünü ve pazarlama uygulamaları açısından önemini ortaya koymaktadır. Bunun yanında "müşteri ilişkileri yönetimi(MİY)", "müşteri değeri", "müşteri bağlılığı", "analitik ve operasyonel CRM" gibi kavramlara ilişkin açıklamalar yapılmaktadır.

Ön Koşulları:**Dersin Koordinatörü:****Dersi Veren:**

Yrd.Doç.Dr. Ercan KESER

Dersin Yardımcıları:**Dersin Kaynakları****Kaynakları**

- 1- Yavuz Odabaşı, Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi.
- 2- Cemalettin Aktepe, Mehmet Baş ve Metehan Tolon, Müşteri İlişkileri Yönetimi.

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Pazarlamada müşteri ilişkileri yönetiminin yeri ve önemi		
2	Müşteri ilişkilerini geliştirme		
3	Müşteri İlişkileri kavramı ve özellikleri		
4	Müşteri ilişkilerinde yeni boyutlar		
5	Müşteri için değer yaratma		
6	Müşterilerle iletişim,		
7	Müşteri hizmetleri: Müşteri hizmetleri kavramı,		
8	Ara Sınav		
9	Hizmet kalitesi ve müşteri hizmet sistemleri		
10	Müşteri kazanma,		
11	Müşteri tutma,		
12	Müşteri ilişkilerinin ölçülmesi,		
13	Kültür ve Örgütsel kültür		
14	Kültürel değişimdeki engeller		
15	Final Sınavı		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Pazarlamada müşteri ilişkileri yönetiminin ve ilişkisel pazarlamanın öneminin anlaşılmasını sağlar.
Ö02	Müşteri bağlılığı oluşturmada hangi tekniklerden yararlanılabileceğinin açıklanmasında etkilidir.
Ö03	Müşteri için değer oluşturma ve sürekli iletişim kurmanın ne şekilde gerçekleştirilebileceğinin öğrenilmesini sağlar.
Ö04	Yeni müşteri kazanmanın ve mevcut müşterileri korumanın sürdürülebilir rekabet avantajı açısından ne katkı sağladığını öğretir.
Ö05	Müşteri ilişkilerinde sürekliliği sağlayacak işletme kültürünün nasıl oluşturulabileceği hakkında açıklayıcı bilgiler verir.
Ö06	İşletme içerisinde müşteri odaklı değişimin nasıl sağlanabileceği hakkında bilgi verir.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	0	0	0
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	0	0
Toplam İş Yükü			0
AKTS Kredisi			0

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 513 ÖRGÜT SOSYOLOJİSİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 513	ÖRGÜT SOSYOLOJİSİ	0	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Bu dersin temel amacı örgütleri ve örgütsel olguları sosyolojik perspektif yardımıyla incelemektir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Bu ders, sosyal değişimi, toplumsal ilişkileri, sosyal değişimin yarattığı değerlerin için örgütlenmesi ve çalışma yaşamındaki etkilerini ve örgütlerdeki sorunları kapsamaktadır.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Yrd.Doç.Dr. Buket Çakır

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Feyzullah Eroğlu, Davranış Bilimleri,A. Eraydın, A. Erendil vd. Yeni Üretim Süreçleri ve Kadın Emeği,Hüsnü Erkan, Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme,A. Giddens, Sosyoloji,Mehmet Zincirir, Örgüt Sosyolojisi,Selami Sargut, Ş.Özen, Örgüt Kuramları,Veyssel Bozkurt, Endüstriyel Post-Endüstriyel Dönüşüm; Değişen Dünyada Sosyoloji,Z.Baumann, Sosyolojik Düşünmek,M.Weber, Bürokrasi ve Otorite,Erol Eren, Yönetim Psikolojisi,E.F. Schumacher, Küçük Güzeldir,K.Kumar, Sanayi Sonrası Toplumdan Post Modern Toplumla Çağdaş Dünyanın Yeni Kuramları,M.Castells, Ağ Toplumunun Yükselişi,Örgüt Sosyolojisi ders notları ve çeşitli makaleler

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler :

Mühendislik Bilimleri :

Mühendislik Tasarımı :

Sosyal Bilimler :

100

Eğitim Bilimleri :

Fen Bilimleri :

Sağlık Bilimleri :

Alan Bilgisi :

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Sosyolojik bakış açısı, örgüt ve sosyoloji ilişkisi		
2	Endüstri öncesi, endüstri ve endüstri sonrası toplumların özellikleri		
3	Endüstri toplumunda işin örgütlenmesi I: Bürokrasi, Taylorist yönetim ve fordizm		
4	Endüstri toplumunda işin örgütlenmesi II: İnsan ilişkileri yaklaşımı, neo-klasik teoriler, sistem yaklaşımı, Foucault'un örgüt teorisi		
5	Endüstri sonrası toplumda işin örgütlenmesi I		
6	Örgüt teorilerinde değişimler		
7	Toplam kalite yönetimi yaklaşımı ve esnek model		
8	İnsan kaynakları yönetimi yaklaşımı ve örgüt kültürü yaklaşımı		
9	Postmodern durumun örgütlere etkisi ve postmodern örgütlerin özellikleri		
10	Modern-postmodern örgüt karşılaştırması		
11	Örgütlerdeki sorunlar: Gözetim, denetim		
12	Örgütlerdeki sorunlar: Sınıf, cinsiyet, etnisite ve ayrımcılık		
13	Örgütlerdeki sorunlar: Mobing, etik		
14	Güncel tartışmalar		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Örgütleri etkileyen sorunları ve dinamikleri kavrar.
Ö02	Örgütlerin nasıl işlediğini anlar.
Ö03	Örgütsel yaşamda karşılaşılan sorunları anlar ve çözümler
Ö04	Sosyal değişimin örgütler üzerindeki etkisini öğrenir.
Ö05	Sınıf, cinsiyet, ırk gibi farklılıkların örgütsel yapıdaki etkilerini anlar.
Ö06	Etik ve sosyal sorumluluğun toplum ve çalışma yaşamı için önemini anlar.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilir
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.

P05 Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04 Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
Ödevler	1	15	15
Sunum/Seminer Hazırlama	1	1	1
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20	20
Toplam İş Yükü			140
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 511 PAZARLAMA YÖNETİMİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 511	PAZARLAMA YÖNETİMİ	0	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

İnsan yaşamının ayrılmaz bir parçası olan pazarlama olgusunun ne olduğu, pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesine ilişkin temel ilkelerin neler olduğu, pazarlama karması, pazarlama yönetimi ve pazarlama performansının incelenmesi ve pazarlama etiği konularının öğrencilere anlatılmasıdır.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Bu derste pazarlama kavramının tanımı ile pazarlama faaliyetlerinin etkilendiği çevresel şartların incelenmesi ve pazarlama sürecinin elemanları olan pazarlama karmasının anlatılması ve pazarlama yönetimi fonksiyonunun uygulanmasındaki ilkelere değinilecektir

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler		
2	Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü		
3	pazarlama karması elemanları ve pazarlama karması stratejileri		
4	Ürün kararları ve yönetimi		
5	Fiyat ve fiyatlandırma		
6	Tutundurma çabaları: reklam, satış teşvik		
7	Halkla ilişkiler		
8	Kişisel satış ve satış yönetimi		
9	Dağıtım kanalları ve dağıtım politikaları		
10	Toptancılık ve perakendecilik		
11	Hizmet pazarlaması ve uluslararası pazarlama		
12	pazarlama yönetimi		
13	Pazarlama Yönetiminde Organizasyon, Uygulama ve Denetim		
14	Stratejik pazarlama planlaması		

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	şletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilir
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	2	%20
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%40
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	14	1	14
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	2	24	48
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20	20
Toplam İş Yükü			144
AKTS Kredisi			5

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 521 TURİZM POLİTİKASI VE PLANLAMASI					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 521	TURİZM POLİTİKASI VE PLANLAMASI	3	3	0

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Türkiye'de bulunan turizm politikaları, planları gibi konuların öğrencilere aktarılması.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Turizm coğrafyası, ekonomi, iç ve dış turizm konuları.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Yrd.Doç.Dr. Sinan Kocaman

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ersin Güngördü, Türkiye'nin Turizm Coğrafyası
Ersin Güngördü, Türkiye'nin Turizm Coğrafyası

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	: 100	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	sunumlar		
2	sunumlar		
3	sunumlar		
4	sunumlar		
5	sunumlar		
6	sunumlar		
7	sunumlar		
8	sunumlar		
9	sunumlar		
10	sunumlar		
11	sunumlar		
12	sunumlar		
13	sunumlar		
14	sunumlar		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	turistik yerler
Ö02	turizmin ekonomiye katkıları
Ö03	turistik ürün oluşturma
Ö04	turizmin ithalata katkıları
Ö05	turizmin ihracata katkıları

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	şetme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	2	28
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	1	1
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	1	1
Toplam İş Yükü			30
AKTS Kredisi			1

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	

İŞL 564 KARŞILAŞTIRMALI YÖNETİM KURAM VE TEKNİKLERİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	İŞL 564	KARŞILAŞTIRMALI YÖNETİM KURAM VE TEKNİKLERİ	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Bu derste Yönetim Biliminin temel konularının öğrenciye aktarılması amaçlanmaktadır

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Yüz yüze anlatım / Yönetim ve Yönetim Bilimi kavramları, yönetim düşüncesinin gelişimi, yönetim teorileri, yönetimin fonksiyonları; planlama, örgütleme, yöneltme, eşgüdüm ve denetim.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Yrd.Doç.Dr. NAZIM KARTAL

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

PROF. DR. KURTHAN FİŞEK, YÖNETİM, PARAGRAF YAYINLARI; NURULLAH GENÇ, YÖNETİM VE ORGANİZASYON, SEÇKİN YAYINLARI; HAKAN KOÇ VE MELİH TOPALOĞLU, İŞLETMELER İÇİN YÖNETİM BİLİMİ, SEÇKİN YAYINLARI

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:
	: 100		

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Yönetim kavramı, yönetim biliminin kapsamı ve metodolojisi ile yönetim biliminin diğer bilim dalları ile ilişkisi		
2	Yönetim düşüncesinin gelişimi, klasik yönetim hareketi		
3	Bilimsel yönetim, yönetsel prensipler ve Fayol		
4	Bürokratik organizasyon ve Weber		
5	Neo-lasik yönetim hareketi		
6	Modern yönetim teorileri		
7	Yönetimde sistem yaklaşımı		
8	Yönetimde durumsallık yaklaşımı + Ara Sınav		
9	Yönetimin fonksiyonları; planlama		
10	Karar alma		
11	Örgütlenme; örgüt ile ilgili kavramlar, örgüt türleri, bölümlere ayırma, uyarlamalı örgüt yapıları		
12	Yöneltme; liderlik, motivasyon, iletişim		
13	Eşgüdüm		
14	Denetim; denetim süreci, denetim türleri		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Yönetim ve Yönetim Bilimi kavramlarını açıklar
Ö02	Geçmişten bugüne yönetim teorilerinin gelişimini bilir.
Ö03	Yönetimin fonksiyonlarını bilir ve bunları detaylı açıklar.
Ö04	Yöneticilerin rolleri ve özelliklerini tanıır.
Ö05	Yönetim alanındaki güncel gelişmeleri anlar ve yorumlar.
Ö06	Kamu idaresi ile işletme yönetimi arasında amaç ve yöntemler açısından farklılık ve benzerlikleri bilir.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilecek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilecek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilecek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilecek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilecek yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	2	%20
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%40
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	2	28
Ödevler	1	15	15
Sunum/Seminer Hazırlama	1	5	5
Ara Sınavlar	1	15	15
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	30	30
Toplam İş Yükü			135
AKTS Kredisi			4

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları
aab



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 566 REKREASYON YÖNETİMİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	İŞL 566	REKREASYON YÖNETİMİ	0	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Hareketliliğe uyum sağlayabilecek bedensel yeterlilikte, rekreasyon alanlarında bilgi ve beceriye sahip, iletişim becerileri güçlü, araştırmacı, çağdaş ve teknolojik gelişmeleri takip edebilen "rekreasyon uzmanları" yetiştirmektedir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

ülkemizde bu alandaki eksikliklerin giderilmesine katkı sağlamak, yetmişmiş eleman gereksinimi konusunda farkındalık yaratmak, Rekreasyon bilimi ve uygulamalarının akademik ve sosyal hayatta gelişimine katkıda bulunmak, fiziksel yönden hareketli yaşamı benimseyen sağlıklı bir toplum oluşumuna katkıda bulunmaktadır.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Yrd.Doç.Dr. Sinan Kocaman

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Rekreasyon
(Boş Zamanı Değerlendirme)
Şükran Kılbaş Köktaş
Rekreasyon (Boş Zamanı Değerlendirme) Şükran Kılbaş Köktaş

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	giriş		
2	öğrenci sunumları		
3	öğrenci sunumları		
4	öğrenci sunumları		
5	öğrenci sunumları		
6	öğrenci sunumları		
7	öğrenci sunumları		
8	öğrenci sunumları		
9	öğrenci sunumları		
10	öğrenci sunumları		
11	öğrenci sunumları		
12	öğrenci sunumları		
13	öğrenci sunumları		
14	öğrenci sunumları		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Rekreasyon ilgili güncel durum, sorunlar ve çözüm önerileri
Ö02	Disiplinler arası takımlarda çalışabilme becerisi
Ö03	İlgili alanda ihtiyaca cevap verebilecek nitelikte bilgiye sahip olma.
Ö04	Rekreasyon alanı ile ilgili etkinlik alanlarını kullanabilme

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	şletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	14	2	28
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	1	1
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	1	1
Toplam İş Yükü			30
AKTS Kredisi			1

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 562 TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	İŞL 562	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Toplam Kalite Yönetimi ve Kalite Yönetim Sistemleri kavramları, bir organizasyonun rakipliğini en üst seviyeye çıkarmak için ürünler, hizmetler, süreçler, çalışanlar ve çevreyi sürekli iyileştirme yaklaşımı olan toplam kalite yönetimi (TKY) ile ilgili konuları detaylı olarak anlatmaktadır.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Rekabet ve kalite kavramları, Toplam Kalite Yönetimi prensipleri ve uygulamaları, Toplam Kalite Yönetimi araçları ve teknikleri,

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Kalite kavramına Giriş		
2	kalite yönetimin tarihçesi		
3	Toplam Kalite Yönetimi (TKY) tanımı ve İlkeleri (Proses Yaklaşımı)		
4	Toplam Kalite Yönetiminin araç ve teknikleri		
5	TKY İlkeleri (Sürekli iyileştirme (Kaizen))		
6	Organizasyonlarda kalite kültürü		
7	Organizasyonda görev ve sorumluluklar		
8	Kalitenin Önceliği, Müşteri Odaklılık, Tedarikçi Yönetimi, Çalışanların Eğitimi, Sürekli Geliştirme		
9	kalite maliyetleri		
10	Kalite Organizasyonunun Oluşturulması		
11	Klasik yönetim ve TKY karşılaştırması		
12	Toplam Kalitenin Yürütülmesinde kullanılan Temel Araçlar		
13	ISO 9000 Kalite Yönetim Sisteminin Temel Kavramları		
14	ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemi, Toplam Kalite Yönetim		

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilirlik
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alan ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirebilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	0	%0
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	%0
Toplam		%0

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	0	0	0
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	0	0
Toplam İş Yükü			0
AKTS Kredisi			0

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları
aab



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama

İŞL 560 ULUSAL VE ULUSLARARASI GÜNCEL EKONOMİK SORUNLAR					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	İŞL 560	ULUSAL VE ULUSLARARASI GÜNCEL EKONOMİK SORUNLAR	0	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

Globalleşme, yabancı sermaye ve az gelişmiş ülkelerin ekonomik meseleleri incelenmektedir. Üç yıl süreyle genelde iktisat teorisi eğitimi alan öğrencilere dünya ekonomisinin genel ve reel sorunları, fırsat ve tehditleriyle alakalı bilgi vermek. Bütün bu faaliyetlerin, globalleşme, liberal ekonomi politikaları, yabancı sermaye, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler bağlamında ele alınmaktadır.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Yeni Ekonomik Düzene Geçiş; Küreselleşmeyi Hazırlayan Dünya Ekonomisindeki Koşullar; Yeni Küresel Düzenlemeler; Mal ve Hizmet Piyasalarında Küreselleşme, Finansal Sistemde Küreselleşme; Dünya Ticaretinin Serbestleşmesi; GATT, DTÖ ve Diğer Örgütler; Çok Uluslu Şirketlerin Önemi ve Yeri; Küreselleşmenin Analizi, Sorunları, Çözüm Yolları, Ülkeler Açısından Etkileri.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Dersin amacı kapsamı ve gerekliliği		
2	Nüfus ve dünya ekonomisi		
3	Temel ekonomik kaynaklar ve dünya ekonomisi		
4	Dünya'da gıda güvenliği ve beslenme		
5	Dünya'da yoksulluk ve mücadele yöntemleri		
6	Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin genel sorunları, fırsatları ve tehditler		
7	Gelişmiş Ülke ekonomileri için fırsat ve tehditler		
8	ARASINAV		
9	Uluslar arası Ekonomik örgütlerin dünya ekonomisindeki rolü ve önemi		
10	Sürdürülebilir kalkınma		
11	Küreselleşme ve dünya ekonomisinin geleceği		
12	Küresel ekonomik krizler		
13	Uluslararası sermaye hareketleri ve gelişmekte olan ülke ekonomileri		
14	Ulus devlet'in geleceği ve ekonomi politikaları		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Temel ekonomik kaynaklar ve dünya ekonomisi ilişkisini bilir.
Ö02	Küreselleşme ve dünya ekonomisinin geleceğini analiz eder.
Ö03	Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin genel sorunları, fırsatları ve tehditleri bilir.
Ö04	Ulus devlet'in geleceği ve ekonomi politikaları analiz eder.
Ö05	Uluslar arası Ekonomik örgütlerin dünya ekonomisindeki rolü ve önemini bilir.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak
P02	İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilecek
P06	Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisini edinecek
P07	Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
P03	Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
P01	Alanı ile ilgili temel kavramları, fikirleri, verileri, karmaşık problem ve konuları bilimsel yöntemlerle analiz edebilmek ve araştırmalara dayalı çözümler geliştirebilecek.
P05	Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
P04	Bilgi ve deneyimi disiplinler arası değerlendirilme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	0	%0
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	0	0	0
Sınıf Dışı Ç. Süresi	0	0	0
Ödevler	0	0	0
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	0	0	0
Toplam İş Yükü			0
AKTS Kredisi			0

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
aab	
