



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

İŞL 509 BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 509	BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	0	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

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:

Dr. Öğr. Üyesi Ercan KESER

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Prof. Dr. Cemal Yükselen, Pazarlama Araştırmaları, Detay Yayıncılık
Mahir Nakip, Pazarlama Araştırmaları Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler :

Mühendislik Bilimleri :

Mühendislik Tasarımı :

Sosyal Bilimler : 60

Eğitim Bilimleri :

Fen Bilimleri :

Sağlık Bilimleri :

Alan Bilgisi : 40

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 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	%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	14	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	2	28
Ödevler	14	3	42
Sunum/Seminer Hazırlama	2	10	20
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	30	30
Toplam İş Yükü			182
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları					
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek					

	P01	P02	P05	P08
Tüm	5	3	5	5
Ö01	5	3	5	5
Ö02	5	3	5	5
Ö03	5	3	5	5
Ö04	5	3	5	5



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ VE YAYIN ETİĞİ DERSİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	SBE 517	BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ VE YAYIN ETİĞİ DERSİ	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

Dersin Türü:

Zorunlu

Dersin Amacı:

Bilimin temel kavramlarını (olgu, bilgi, mutlak, doğru, yanlış, evrensel bilgi v. b.) bilme, bilimsel çalışmaların doğasını anlama, alanıyla ilgili bilimsel kaynaklara ulaşma, bilimsel çalışmaların türlerini ve özelliklerini kavrama, bilimsel içerikli çalışmaları analiz etme

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Bilim ve temel kavramlar (olgu, bilgi, mutlak, doğru, yanlış, evrensel bilgi v. b.) , bilim tarihine ilişkin temel bilgiler, bilimsel araştırmanın yapısı, bilimsel yöntemler ve bu yöntemlere ilişkin farklı görüşler, problem, araştırma modeli, evren ve örneklem, verilerin toplanması ve veri toplama yöntemleri (nicel ve nitel veri toplama teknikleri) , verilerin kaydedilmesi, analizi, yorumlanması ve raporlaştırılması

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Doç.Dr. MEHMET TEYFUR

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Karasar, N., " Araştırmalarda Rapor Hazırlama", Nobel Publisher, Ankara 2004

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:	80
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:	
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:	
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:	75

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Bilimsel araştırmanın tanımı ve amaçları. Bilimsel araştırmalarda temel kavramlar.		
2	Araştırmanın planlanması. Araştırma önerisinin hazırlanması		
3	Veri toplama yöntemleri. Literatür araştırması, deneyler, gözlem ve anket.		
4	Araştırma yöntemleri; deneysel araştırmalar, alan araştırmaları, tanıtıcı araştırmalar.		
5	Araştırma sonuçlarının sunulmasında göz önüne alınması gereken özellikler.		
6	Araştırma raporunun yazılmasında dikkat edilmesi gereken noktalar.Özet, giriş, gelişme ve sonuç bölümlerinin içeriği, taşıması gereken özellikler.		
7	Anahtar kelimeler, kaynak-dip not gösterme, tablo ve şekiller.		
8	Etkili yazım kuralları. Bilimsel çalışmalarda etik		
9	VİZE SINAVI		
10	Makale eleştirilerine yönelik öğrenci sunumları.		
11	Makale eleştirilerine yönelik öğrenci sunumları.		
12	Öğrenciler tarafından hazırlanan makalelerin sunumu		
13	Öğrenciler tarafından hazırlanan makalelerin sunumu		
14	FİNAL SINAVI		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Bilimsel araştırma önerisi hazırlayabilme becerisini kazanmak
Ö02	Araştırma yapabilme becerisini kazanmak
Ö03	Rapor hazırlayabilme ve sunabilme becerisini kazanmak

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 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 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	0	0	0
Ödevler	12	4	48
Sunum/Seminer Hazırlama	14	3	42
Ara Sınavlar	1	3	3
Uygulama	12	3	36
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	3	3
Toplam İş Yükü			174
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları	
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek	

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 Bilim Dalı

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:

Dr. Öğr. Üyesi Yrd. Doç. Dr. Şekip YAZGAN

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Çok Taraflı Ticaret Sistemi Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyon Teorisi Geleneksel Yaklaşımdan Yeni Yaklaşımlara Doç. Dr. Elif Uçkan Dağdemir 2016
Çok Taraflı Ticaret Sistemi Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyon Teorisi Geleneksel Yaklaşımdan Yeni Yaklaşımlara Doç. Dr. Elif Uçkan Dağdemir 2016
Çok Taraflı Ticaret Sistemi Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyon Teorisi Geleneksel Yaklaşımdan Yeni Yaklaşımlara Doç. Dr. Elif Uçkan Dağdemir 2016

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	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	şletme 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	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									
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek									

	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08
Tüm	5	5	5	5	5	4	4	5
Ö01	5	5	5	5	4	4	4	5
Ö02	5	5	5	5	4	5	4	5
Ö03	5	5	5	5	5	5	4	4
Ö04	5	5	5	5	4	5	5	5
Ö05	5	4	5	4	4	4	5	5
Ö06	5	5	5	5	5	4	4	4
Ö07	5	5	5	5	4	5	5	5
Ö08	5	5	5	5	4	4	5	4

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 Bilim Dalı

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:

Dersin Veren:

Dr. Öğr. Üyesi Yrd. Doç. Dr. Şekip YAZGAN

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Enerji Ekonomisi

Ferdinand E. Banks, Energy Economics: A Modern Intriduction. Springer ,1999.

Yazılı Sınav, Ödevler

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	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		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No Açıklama

Ö01 Enerji kaynaklarını, türlerini sınıflandırır, oluşumlarını, üretim ve tüketim süreçlerini tanımlar.

Ö02 Yenilenebilir enerji kaynaklarının potansiyellerini ve kullanılabilirliğini açıklar.

Ö03 Dünyada ve ülkemizde enerji politikaları ile ilgili değerlendirme yapabili

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No Açıklama

P08 İletim 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	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									
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek									

	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08
Tüm	5	5	5	5	5	4	4	4
Ö01	5	5	5	5	4	5	4	5
Ö02	5	5	5	4	5	5	4	4
Ö03	5	5	5	4	4	5	5	4



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

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 Bilim Dalı

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:

Dr. Öğr. Üyesi Yrd. Doç. Dr. Şekip YAZGAN

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları	İktisada Giriş
	Zeynel Dinler , İktisada Giriş, Ezgi Kitabevi, 2008
	Yazılı Sınav, Ödevler

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	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 değerlendirilme yeteneğine sahip olabilecek.



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

İŞL 501 İŞLETME BİLİMİNE GİRİŞİ(BİLİMSEL HAZIRLIK)					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 501	İŞLETME BİLİMİNE GİRİŞİ(BİLİMSEL HAZIRLIK)	0	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

Dersin Türü:

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:

Dr. Öğr. Üyesi Esra KADANALI

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları İşletme Bilimine Giriş Prof. Dr. M. Şerif Şimşek / Prof. Dr. Adnan ÇELİK
İşletme Bilimine Giriş

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler :		Eğitim Bilimleri :	
Mühendislik Bilimleri :		Fen Bilimleri :	
Mühendislik Tasarımı :		Sağlık Bilimleri :	
Sosyal Bilimler :	50	Alan Bilgisi :	50

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		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Temel işletme kavramlarını tanımlar.
Ö02	İşletmelerin kurulma süreçlerini öğrenir.
Ö03	İşletmelerin büyüme süreçlerini yorumlar.
Ö04	İşletmelerin hukuki sınıflandırmalarını bilir.
Ö05	İşletmecilikle ilgili sorunlara çözüm önerileri sunar.

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	Alan 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 değerlendirebileme yeteneğine sahip olabilecek.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	6	%20
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%40
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	13	3	39
Sınıf Dışı Ç. Süresi	13	5	65
Ödevler	6	6	36
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			142
AKTS Kredisi			5

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları				
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek				

	P02	P03	P04	P08
Ö01	4			
Ö02		5		
Ö03			4	
Ö04		5		
Ö05				5

İŞL 577 MİKRO İKTİSAT(BİLİMSEL HAZIRLIK)					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 577	MİKRO İKTİSAT(BİLİMSEL HAZIRLIK)	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

Dersin Türü:

Dersin Amacı:

Öğrencilerin mikro iktisadın temel kavram ve analiz tekniklerini öğrenerek, iktisadi birimlerin optimal seçimlerinin ve bu seçimlerin hangi sonuçları doğurduklarını öğrenmeleri.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Hanehalkı tercihleri, Firma teorisi, Tam rekabet, Tekel, Piyasa yapıları, Risk ve bilgi, Oyun teorisi.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dr. Öğr. Üyesi Yrd. Doç. Dr. Şekip YAZGAN

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları	Mikro İktisat Erdal ÜNSAL Mikro İktisat Erdal ÜNSAL Mikro İktisat Erdal ÜNSAL
	Yazılı Sınav, Ödevler

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	İktisadi Problemlerin Analizi		
2	Arz ve Talep Analizi		
3	Tüketici Tercihleri ve Fayda Kavramı		
4	Tüketici Tercihleri		
5	Talep Teorisi		
6	Girdiler ve Üretim Fonksiyonları		
7	Maliyetler ve Maliyet Minimasyonu		
8	Maliyet Eğrileri		
9	Tam Rekabet Piyasaları		
10	Rekabetçi Piyasalar:Uygulamalar		
11	Tekel ve Monopson, Arttja El konulması		
12	Piyasa Yapısı ve Rekabet		
13	Oyun Teorisi ve Stratejik Etkileşim		
14	Risk ve Bilgi		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Bu dersi başarıyla bitiren öğrenci, mikro iktisadın temel kavramlarını ve analiz yöntemlerini öğrenebilecektir,
Ö02	Tercihlerin nasıl seçime dönüştüğünü ve bu seçimlerin hangi sonuçları doğurduğunu analiz edebilecektir.
Ö03	Mikro iktisadın gerçek hayattaki geçerliliğini sorgulayabilecektir

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 değerlendirebilmek yeteneğine sahip olabilecek.



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

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 Bilim Dalı

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

MİY'nin etkin ilişkisel pazarlama açısından planlama, uygulama ve kontroldeki rolünün anlaşılması. Müşterinin hayat boyu değerinin hesaplanması ve MİY uygulamalarındaki kullanım alanlarının açıklanması. MİY'nin müşterileri elde etme, büyüme ve sadık hale getirmek açısından rolünün ortaya konması. Başarılı MİY uygulamalarında kritik başarı faktörlerinin tanımlanması. MİY uygulamalarında kullanılan mevcut ve gelişmekte olan teknolojilere ilişkin açıklamalar yapılması.

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:

Dr. Öğr. Üyesi Ercan KESER

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Ahmet Uyar, Müşteri İlişkileri ve Geleceği, Efil Yayınevi
Prof. Dr. Yavuz Demirel, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Seçkin Yayıncılık
Prof. Dr. Yavuz Odabaşı, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Aura Yayınları

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	: 60	Alan Bilgisi	: 40

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Müşteri ilişkileri yönetimi(MİY)'ne giriş		
2	Müşteri ilişkilerinin tanımlanması		
3	MİY projelerinin planlanması ve uygulaması		
4	Müşteri verilerinin oluşturulması, yönetilmesi ve kullanımı		
5	Müşteri portföyünün yönetimi		
6	MİY ve müşteri deneyimi		
7	Müşterilere değer yaratılma süreci		
8	Ara Sınav		
9	Müşteri kazanma		
10	Müşteri tutma ve geliştirme stratejileri		
11	MİY performansında network yönetimi		
12	Tedarikçi ve ortaklık ilişkilerinin yönetimi		
13	Yatırımcı ve çalışan ilişkilerinin yönetimi		
14	MİY bilgi teknolojileri		
15	Final Sınavı		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Müşteri İlişkileri Yönetiminin bir pazarlama stratejisi olarak önemi kavranır.
Ö02	Müşteri ilişkileri türleri ve stratejileri tanımlanır
Ö03	Veritabanına dayalı pazarlama uygulamaları incelenir
Ö04	Sadakat programları incelenir

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	3	42
Sınıf Dışı Ç. Süresi	14	3	42
Ödevler	14	2	28
Sunum/Seminer Hazırlama	2	15	30
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	30	30
Toplam İş Yükü			192
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları					
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek					

	P01	P02	P05	P07	P08
Tüm	5	3	5	4	3
Ö01	5	3	5	4	3
Ö02	5	3	5	4	3
Ö03	5	3	5	4	3
Ö04	5	3	5	4	3

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 Bilim Dalı

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:

Dr. Öğr. Üyesi Buket Çakır

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

A. Eraydın, A. Erendil vd. Yeni Üretim Süreçleri ve Kadın Emeği, A. Giddens, Sosyoloji, E.F. Schumacher, Küçük Güzeldir, Erol Eren, Yönetim Psikolojisi, Feyzullah Eroğlu, Davranış Bilimleri, Hüsnü Erkan, Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme, K. Kumar, Sanayi Sonrası Toplumdan Post Modern Topluma Çağdaş Dünyanın Yeni Kuramları, M. Castells, Ağ Toplumunun Yükselişi, M. Weber, Bürokrasi ve Otorite, Mehmet Zincirkıran, Örgüt Sosyolojisi, Selami Sargut, Ş. Özen, Örgüt Kuramları, Veysel Bozkurt, Endüstriyel Post-Endüstriyel Dönüşüm; Değişen Dünyada Sosyoloji, Z. Baumann, Sosyolojik Düşünmek, 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	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	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	
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek	

İŞL 579 SPSS UYGULAMALI İSTATİSTİK I					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 579	SPSS UYGULAMALI İSTATİSTİK I	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

Dersin Türü:

Seçmeli

Dersin Amacı:

İşletme uygulamalarında sıklıkla kullanılan tek faktörlü istatistiksel tekniklerin seçimi, SPSS istatistik programı kullanılarak işlemin yapılması ve sonuçlarının yorumlanmasına yönelik temel bilgi ve becerileri kazandırmaktır.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

İstatistikle ilgili temel kavramlar, Uygun test seçimi, Parametrik testler Non-Parametrik testler.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dr. Öğr. Üyesi Ömer ÇINAR

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

SPSS İle Uygulamalı İstatistik

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	: 20
Mühendislik Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:
Sosyal Bilimler	: 60

Eğitim Bilimleri	:
Fen Bilimleri	:
Sağlık Bilimleri	:
Alan Bilgisi	: 20

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	SPSS'e giriş, SPSS'te kullanmak için data hazırlama ve düzenleme.		
2	Veri dosyalarının kullanımı: Mevcut Veri Dosyalarını Açma Veri dosyalarını görüntüleme		
3	Veri girişi ve etiketleme, kayıp veri		
4	Betimsel istatistik analizleri		
5	Betimsel istatistik analiz sonuçlarının raporlanması		
7	Veri dosyası ile ilgili sık kullanılan komutlar ve işlemler: Dosya bölümlenme, gözlem seçme, veri dönüşümü, ağırlıklandırma, ve yeniden kodlama		
8	Ara sınav		
9	Güvenilirlik analizi		
10	Normalliğin ve varyans eşitliğinin (homojenliğin) incelenmesi		
11	Tek örnek testleri: Tek örnek t testi, işaret testi ve Binom testi		
12	İki örnek testleri: İki bağımsız örnek testi, eşleşlik örnek testi, Mann Whitney U testi ve Wilcoxon işaretli sıra testi,		
13	Çok örnek testleri: Tek yönlü ANOVA testi, Post Hoc testleri ve Kruskal Wallis testi		
14	Çok örnek testleri: Tek yönlü ANOVA testi, Post Hoc testleri ve Kruskal Wallis testi		
15	Dönemsonu sınavı		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	İstatistiksel işlemleri bilgisayarda yapabilir.
Ö02	İstatistiksel işlemleri bilir ve kullanabilir.
Ö03	Literatür araştırması sonucunda elde edilen bulgulara bağlı olarak detaylı bir rapor hazırlayabilir ve bulguları bir dinleyici topluluğu önünde güvenle sunabilir
Ö04	İlgili alanlarda ya da farklı bir alanda önceden tanımlanmış bir probleme çözüm üretebilmek adına literatür araştırması sonuçlarını derleyebilir, sentezleyebilir, analiz edebilir ve yorumlayabilir
Ö05	Elde ettiği veriler için uygun test seçimi yapabilir.

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	3	6	18
Ödevler	5	10	50
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	3	3
Uygulama	5	10	50
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	3	3
Toplam İş Yükü			166
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları									
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek									

	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08
Ö01	5							
Ö02	4	4				3		
Ö03			3					
Ö04				4			3	4
Ö05					4			

İŞL 511 STRATEJİK PAZARLAMA YÖNETİMİ					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 511	STRATEJİK PAZARLAMA 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 Bilim Dalı

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:

Dr. Öğr. Üyesi Esra KADANALI

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Pazarlama 3.0- Philip Kotler, A'dan Z'ye Pazarlama-Philip Kotler,Pazarlama Yönetimi- Pazarlama Araştırmaları
Pazarlama İlkeleri- Pazarlama 4.0
Pazarlama İlkeleri- Pazarlama Yönetimi

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler :

Mühendislik Bilimleri :

Mühendislik Tasarımı :

Sosyal Bilimler :

50

Eğitim Bilimleri :

Fen Bilimleri :

Sağlık Bilimleri :

Alan Bilgisi :

50

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		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Başarılı pazarlama karması oluşturur.
Ö02	Başarılı marka oluşturur
Ö03	Rekabet stratejileri geliştirir ve uygular.
Ö04	Stratejik pazarlama planlaması yapar.
Ö05	İşletmeye tüketici odaklılık felsefesini benimsetir.
Ö06	Yeni ekonomide pazarlamadaki trendleri takip ve analiz eder.
Ö07	Stratejik pazarlama ile ilgili temel stratejileri planlar ve uygular.

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

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	6	%20
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%40
Toplam		%100

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yükü Saati
Ders Süresi	13	3	39
Sınıf Dışı Ç. Süresi	13	7	91
Ödevler	6	6	36
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			169
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları							
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek							

	P01	P02	P04	P05	P07	P08
Ö01	4	5				
Ö03		4	5	5		
Ö04				4		
Ö05				5		
Ö06	5					
Ö07					4	5



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

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 Bilim Dalı

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:

Dr. Öğr. Üyesi 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 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	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	
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek	



Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

İŞL 573 ULUSLARARASI PAZARLAMA(BİLİMSEL HAZIRLIK)					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
1	İŞL 573	ULUSLARARASI PAZARLAMA(BİLİMSEL HAZIRLIK)	3	3	6

Öğretim Türü:

Örgün Öğretim

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Yüksek Lisans

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı

Dersin Türü:

Dersin Amacı:

Uluslararası pazarlama alanındaki bilgilerin verilmesi, uluslararası işletmelerde ürün geliştirme, fiyatlandırma, tutundurma ve dağıtım faaliyetlerinin öğretilmesidir.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Uluslararası pazarlamayı etkileyen çevresel faktörler, uluslararası bilgi sistemleri, uluslararası pazarlama planlaması, uluslararası pazarlamada pazar bölümlendirme, ürün politikaları, fiyatlama, dağıtım kanalları ve tutundurma faaliyetleri.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dr. Öğr. Üyesi Ercan KESER

Dersin Yardımcıları:

Dersin Kaynakları

Kaynakları

Prof. Dr. Mehmet Karafakioğlu, Uluslararası Pazarlama Yönetimi, Beta Yayınları
Kozlu, C. (2015). Uluslararası Pazarlama İlkeler ve Uygulamalar, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları
Karafakioğlu, M. (2010). Uluslararası Pazarlama Yönetimi: Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar, Beta Basım Yayım Dağıtım, 6. Baskı, İstanbul.

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:
Sosyal Bilimler	:	Alan Bilgisi	:
	: 80		: 20

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Uluslararası Pazarlamanın Tanımı ve Uluslararası Ticaret		
2	Uluslararası Pazarlamayı Etkileyen Çevresel Faktörler		
3	Uluslararası Pazarlamada Temel Bilgi Kaynakları		
4	Uluslararası Pazarlama Planlaması		
5	Uluslararası Pazarlama Araştırmaları		
6	Uluslararası Pazar Bölümlenmesi		
7	Hedef Pazar Seçim Stratejileri ve Konumlandırma		
8	Ara Sınav		
9	Uluslararası Pazarlarda Ürün Özellikleri		
10	Uluslararası Pazarlarda Ürün Yaşam Eğrisi		
11	Uluslararası Pazarlamada Fiyatlama Karar Süreci		
12	Yeni Ürün Fiyatlama Stratejileri		
13	Uluslararası Pazarlarda Dağıtım Stratejileri		
14	Uluslararası Pazarlarda Tutundurma Stratejileri		
15	Final Sınavı		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Uluslararası pazarlarla ilgili özellikleri öğrenir.
Ö02	Uluslararası pazarlama vakalarıyla farklı ulusların pazarlarında nasıl davranacaklarını tahmin eder.
Ö03	Uluslararası pazarlama karmaları, pazar bölümleri ve farklı ürün konumlandırmalarını öğrenir.
Ö04	Dış pazarlarda özellikle dağıtım kanallarıyla iletişim kurmayı örgütler.
Ö05	Uluslararası pazarlardaki fiyatlandırma stratejilerini bilir.
Ö06	Uluslararası pazarlardaki tutundurma ve dağıtım stratejilerini 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 değerlendirebile 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	7	2	14
Sunum/Seminer Hazırlama	1	30	30
Ara Sınavlar	1	20	20
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	30	30
Toplam İş Yükü			178
AKTS Kredisi			6

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları						
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek						

	P01	P02	P03	P05	P06	P08
Tüm	5	4	4	4	5	4
Ö01	5	4	4	4	5	4
Ö02	5	4	4	4	5	4
Ö03	5	4	4	4	5	4
Ö04	5	4	4	4	5	4
Ö05	5	4	4	4	5	4
Ö06	5	4	4	4	5	4