



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Tez Çalışması	PAZ5000		0 + 1	20,0	Zorunlu

Birim Bölüm	Üretim Yönetimi ve Pazarlama - YL - Lisansüstü (Yüz yüze eğitim )
Amaç	Öğrencinin özgün araştırma yapma yeteneğinin geliştirilmesi.
Ders İçeriği	Teorik çalışma, Nicel ve Nitel araştırma yöntemleri.
Ders Veren	Prof. Dr. Sevgi GÖNÜLLÜOĞLU , Dr. Öğr. Üyesi Atıl TAŞER
Ders Kaynakları	İnternet kaynakları, Güncel makaleler, Güncel raporlar, Bilimsel dergi ve kitaplar, Elektronik dergiler

Hafta	Konu
1	Bilimsel Yöntem ve Bilimsel Bilgi
2	Alanyazının taranması
3	Alanyazının taranması
4	Tez Önerisinin Geliştirilmesi
5	Tez önerisinin savunulması
6	Verilerin toplanması
7	Verilerin toplanması
8	Verilerin çözümlenmesi
9	Verilerin çözümlenmesi
10	Sonuçların yorumlanması
11	Sonuçların yorumlanması
12	Araştırmanın uygun biçimde raporlaştırılması
13	Araştırmanın uygun biçimde raporlaştırılması
14	Öz-değerlendirme

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	10	2
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	10	5
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	10	10
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	10	10
Önceden planlanmış özel beceriler	Problem Çözme	5	5
Ara Sınav 1		10	1
Ödev 1		25	1
Final		20	1
Ders İş Yükü:		350	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		13,73	

Program Çıktıları
1 İşletmenin makro ve mikro pazarlama çevresi sorunlarını tanımlayıp çözümlenebilmek
2 Pazarlama yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
3 Üretim yönetimi temel kavramlarını tanımlayabilmek
4 Güncel pazarlama sorunlarının çözümünde pazarlama teorisi ve teorik yaklaşımların rolünü belirleyebilmek
5 Pazarlama teorilerinin farklı kültürel yapılarda nasıl uygulandığını belirleyebilmek
6 Klasik ve güncel pazarlama teorileri arasındaki farklılık ve ilişkileri tanımlayarak değerlendirmek
7 Pazarlama yönetiminde bilgi sistemlerinden faydalanarak pazarlama bilgisi toplamak ve analiz edebilmek
8 Tedarik zinciri ve lojistik faaliyetlerinin yönetimi ve entegrasyonu becerisi
9 Rekabet ortamında pazarlama fırsat ve tehditleri belirlemek ve bunlara uygun stratejiler geliştirebilmek
10 Mikro ve makro pazarlama çevresi üyeleriyle iletişim, koordinasyon ve bilgi paylaşımını sağlayabilmek
11 İşletme sorunlarını sayısal karar verme tekniklerini kullanarak belirlemek ve çözüm sunmak

#### Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11
Literatürü tarar	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5
Verileri toplar	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4
Verilerin toplanması	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5
Ortalama Değer	4,67	5	4,67	4,67	4,33	4,33	4,67	4,67	4,33	4,67	4,67