



**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
GİRESUN ÜNİVERSİTESİ**

**TİREBOLU MEHMET BAYRAK MYO
PAZARLAMA BÖLÜMÜ BİLGİ FORMU**

Bölüm	PAZARLAMA
Bölüm Başkanı	ÖĞR. GÖR. TEVFİK UZUN
Bölümün amacı	İşletmelerin üretmiş oldukları mal ve hizmetlerin etkin bir şekilde pazara sunulabilmesi için, gerekli planlama ve uygulamaları gerçekleştirebilecek, değişen pazar şartlarının gerektirdiği mesleki bilgi ve becerilerle donanmış, ülkemiz ve dünya işletmelerinin pazarlama ve satış uygulamalarında ihtiyaç duydukları meslek elemanlarının yetiştirilmesidir
Bölümün Hedefi	Amaçlar kısmında belirtilen nitelikler çerçevesinde belirtilen becerileri kazandırmak.
Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none">1. Atatürk İlkeleri konusunda bilinçli ve İnkılâp Tarihi konusunda bilgi olmak,2. İyi derecede Türkçe kullanım becerisine sahip olmak,3. Mesleki alanda matematik becerilerini kullanabilmek,4. Alanında yeterli olabilecek düzeyde İngilizce bilgisine sahip olmak,5. Üretilmiş olan mal ve hizmeti tüketicinin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda sunmak için gerekli olan kültürel, hukuksal, finansal, yönetsel ve halkla ilişkiler konularında bilgi sahibi olmak, müşteri ilişkilerini yönetebilmek,6. Pazarlamanın temel ilkelerini bilmek, pazarlama araştırmaları yapabilmek, tedarik zincirlerini bilmek ve perakende yönetimini bilmek,7. Satış planlaması, yönetimi ve eğitimi için gerekli bilgilere hakim olmak,8. İşletme iç ve dış çevresi arasında iletişim kurabilmek ve gerektiğinde pratik çözümler sunabilmek,9. Elektronik pazarlama, Uluslar arası pazarlama tekniklerini bilmek ve Dış ticaret işlemleri ile ilgili temel düzeyde bilgi sahibi olmak,10. İlgili oldukları İş ve sosyal güvenlik mevzuatı hakkında bilgi sahibi olmak,11. Temel işletme, ekonomi ve istatistik kavramlarına hâkim olmak,12. Yazılı ve sözlü iletişim kurallarını bilmek, etkin iletişim becerilerine sahip olmak,

Eğitim Öğretim Yöntemleri	<p>Hayat boyu öğrenme perspektifinde bireysel öğrenmeyi destekleyici, öğrenci merkezli ve yeterlik kazandırmaya yönelik aşağıdaki yöntem ve teknikler uygulanır. Ders, Tartışmalı Ders, Özel Destek, Yapısal Örnekler, Role Yapma, Drama, Problem Çözme, Vaka Çalışması, Beyin Fırtınası, Küçük Grup Tartışması, Gösterim, Benzetim, Seminer, Grup Çalışması, Saha Çalışması, Laboratuvar, Ödev, Sözlü Sunumlar, İnceleme, Anket Çalışması, Konuk Konuşmacı, Öğrenci Topluluđu Faaliyetleri ve Projeleri</p>
Verilen Derece	<p>Mezun olan öğrenciye Pazarlama Programında ön lisans diploması verilir.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Öğrenci mezun olduğunda, eğitim süresinde kazandığı yeterlikleri gösteren dersler ve modüller diploma ekinde belirtilir.2. Öğrenci, programı tamamlamadan ayrıldığında; eğitim süresinde kazandığı yeterlikleri, dersleri ve modülleri gösteren bir belge verilir.3. Programda kazandırılan mesleki yeterlikler; iş hayatında kariyer geliştirmede, sertifika programlarında ve istendiğinde diğer tüm programlara geçişlerde değerlendirilir.
Kabul Koşulları	<p>YÖK'ün ilgili mevzuatı doğrultusunda ÖSYM tarafından belirlenir. Bölümümüze YGS 6 puanıyla tüm öğrenciler başvurabilir.</p>
Üst Kademeye Geçiş	<p>Programımızdan, mezun olanlar aşağıdaki lisans (4 yıllık) programlarına DGS (Dikey Geçiş Sınavı) ile geçebilirler, yada Açık öğretim programlarından sınavsız olarak devam edebilirler.</p> <p>Dikey Geçiş Yapılabilecek programlar.</p> <p>Halkla İlişkiler ve Reklamcılık</p> <p>Halkla İlişkiler ve Tanıtım</p> <p>İletişim</p> <p>İşletme</p> <p>İşletme Enformatiđi</p> <p>İşletme-Ekonomi</p> <p>Lojistik Yönetimi</p>

	<p>Pazarlama</p> <p>Reklam Tasarımı ve İletişimi</p> <p>Reklamcılık</p> <p>Reklamcılık ve Halkla İlişkiler</p> <p>Uluslararası İşletme</p> <p>Uluslararası İşletmecilik</p> <p>Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret</p> <p>Uluslararası Ticaret</p> <p>Uluslararası Ticaret ve Finansman</p> <p>Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik</p> <p>Uluslararası Ticaret ve Lojistik</p>
Mezuniyet Koşulları	<p>Öğrenci, 120 AKTS/ECTS kredisini tamamlayarak, kendisine verilen dersleri ve stajını tamamlayarak programdan başarıyla mezun olur.</p>
Ölçme ve Değerlendirme Yöntemleri	<p>Öğrenciler her yarıyılıda bir ara sınav ve yarıyıl sonu sınavına tabi tutulurlar. Ayrıca, gerekli görüldüğü takdirde proje, seminer, arazi çalışmaları, kısa sınav, ödev, laboratuvar ve benzeri yarıyıl içi çalışmalara tabi tutulurlar.</p> <p>Bir dersin, her yarıyılıda bir ara sınavı yapılır. Ara sınav, yarıyıl içi çalışmalar ve yarıyıl sonu sınavı notları 100 puan üzerinden verilir. Ara sınavın harf notuna katkısı %40'tır. Yarıyıl sonu sınavının ve bütünleme sınavının harf notuna katkısı %60'dır. Yarıyıl sonu sınavında 100 üzerinden en az 50 puan almak zorunludur. Yarıyıl sonu sınavına girmeyen veya bu sınavdan en az 50 puan alamayan öğrencileri bütünleme sınavına tabi tutulur. Dersin geçilmesi için en ara sınavın %40+yıl sonu sınavı veya bütünlemenin % 60'ı 50 ve üzeri olmalıdır.</p>