

YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

PAZARLAMA LİSANS PROGRAMI

PROGRAM BİLGİ PAKETİ

2021-22 GÜZ

➤ **KAZANILAN DERECE**

Programı başarıyla tamamlayan öğrencilere Pazarlama Lisans Diploması verilir.

➤ **YETERLİLİK DÜZEYİ**

Bu bir lisans programıdır

➤ **PROGRAMA KABUL ŞARTLARI**

Türkiye Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından belirlenen düzenlemeler çerçevesinde bu lisans programına öğrenci kabulü, YKS adı verilen üniversite giriş sınavı ile yapılmaktadır. Öğrencilerin akademik program tercihlerini bildirmelerinin ardından Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM), öğrencileri ÖSYS'den aldıkları puana göre ilgili programa yerleştirir.

Uluslararası öğrenciler bu lisans programına girdikleri SAT, ACT vb. uluslararası sınavlardan birinin puanına veya lise diploma puanlarına göre kabul edilirler.

Değişim öğrencisi kabulü, YDÜ ve partner (paydaş) üniversite arasında imzalanan ikili anlaşmalarla belirlenen şartlara göre yapılır.

Misafir öğrenciler, ilgili akademik birimin onayı ile bu programda yer alan derslere kayıt olabilirler. Ayrıca, YDÜ'de eğitim dili İngilizce olduğu için İngilizce dil seviyelerini kanıtlamaları gerekmektedir.

➤ **MEZUNİYET KOŞULLARI VE KURALLAR**

Bu lisans programında öğrenim gören öğrencilerin mezun olabilmeleri için Ağırlıklı Genel Not Ortalamasının (GNO) 2.00/4.00'den az olmaması ve programdaki tüm dersleri en az DD/S harf notu ile tamamlamış olmaları gerekmektedir. Mezuniyet için gerekli minimum AKTS kredisi 240'dır. Ayrıca öğrencilerin zorunlu stajlarını belirli bir süre ve nitelikte tamamlamaları zorunludur.

➤ **ÖNCEKİ ÖĞRETİMLERİN TANINMASI VE DEĞERLENDİRİLMESİ**

Yakın Doğu Üniversitesi'nde tam zamanlı öğrenciler bazı derslerden ilgili yönetmelik çerçevesinde muaf tutulabilmektedir. Daha önce başka bir yükseköğretim kurumunda alınan dersin içeriği YDÜ'de verilen dersle eşdeğer ise, ders içeriği değerlendirildikten sonra ilgili fakülte/enstitü onayı ile öğrenci bu dersten muaf tutulabilir.

➤ **PROGRAM BİLGİLERİ**

Yaşam düzeyi ile kalitesini artıracak yeni buluşlar pazarlama ile gelişir. Bunu gerçekleştirmek ancak, küresel düzeyde donanımlı, rekabet edebilir pazarlama yöneticileri ile olur. Pazarlama Bölümü olarak bu konuda hem deneyimli hem de kararlıyız. Günümüzün dijital dünyası ile ilerleyen Yapay Zeka uygulamaları etkisinde öğrencilerimiz, fark yaratacak yeni buluşların üretimini, iletişimini, dağıtımını kapsayan etkin bir eğitim alacaklardır.

➤ **PROGRAM KAZANIMLARI**

- |  |
|--|
| 1. Sorun çözümü ile kritik düşünce               |
| 2. Yazılı, sözlü iletişim                        |
| 3. Bilgi, araştırma teknolojilerinin uygulanması |
| 4. Uzun-vadeli stratejik planlama, uygulama      |



3. YIL – 2. DÖNEM													
İİB308	Yöneylem Araştırması ve Yönetimi	4						3					
İİB304	Pazarlama Yönetimi	2						5					
İİB307	Araştırma Yöntemleri	2	2	3									
İİB302	Finansal Yönetim II	3						4					
PAZL307	Tüketici Davranışı	3						5					
4. YIL – 1. DÖNEM													
İİB405	Üretim Yönetimi	4						3					
İİB403	Pazarlama Araştırması	3						5					
İİB402	İnsan Kaynakları Yönetimi	2	3					1					
Alan içi Seçmeli													
Alan içi Seçmeli													
4. YIL – 2. DÖNEM													
PAZL412	Dijital Pazarlama	3		2									
YNT407	Stratejik Yönetim	3		2									
Alan için Seçmeli													
Alan için Seçmeli													
Alan için Seçmeli													
SEÇMELİ DERSLER													
PAZL404	Hizmet Pazarlaması	2						5					
PAZL421	Satış Yönetimi	3	2					5					
PAZL405	İşletmeden İşletmeye Pazarlama	3						5					
PAZL410	Pazarlama Kuram ve Görüşler	3	3					5					
PAZL406	Turizm Pazarlaması	2						5					
PAZL416	Toplam Kalite Yönetimi	2		3	4								
PAZL407	Kâr Amaçsız Örgütler İçin Pazarlama	2	3					5					
PAZL408	Halkla ilişkiler	2	3					5					
PAZL417	Dağıtım Kanalları ve Yapıları Yönetimi	2	3					5					
PAZL418	Perakendecilik	2	3					5					
PAZL420	Reklam Stratejileri ve Yönetimi	2	3					5					
YNT401	Uluslararası İşletme	2	3		4	1							
YABANCI DİLLER													
Xxx 000	İkinci Yabancı Diller I	Lütfen Bir Dil Seçiniz											
Xxx 000	İkinci Yabancı Diller II	Lütfen Bir Dil Seçiniz											
Xxx 000	İkinci Yabancı Diller III	Lütfen Bir Dil Seçiniz											

Xxx 000	İkinci Yabancı Diller IV	Lütfen Bir Dil Seçiniz
---------	--------------------------	------------------------

\* 1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Orta, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

### ➤ MEZUNLAR İÇİN İŞ OLANAKLARI

Pazarlama lisans mezunu öğrencileri hem kamu hem de özel sektör kuruluşlarında pazarlama/ tanıtım, yönetim, işletmecilik, ürün tasarımı, reklam gibi alanlarda aranan elemanlardır. Ayrıca kendi işletmelerini de kurup çalıştıracak kadar da eğitilmiştirler.

### ➤ LİSANSÜSTÜ PROGRAMLARA ERİŞİM

Bu programdan mezun olan öğrenciler lisansüstü programlara başvurabilirler.

### ➤ PROGRAMIN YAPISI

Pazarlama lisans programı toplam 240 AKTS kredilik 47 dersten oluşmaktadır.

Ortak zorunlu dersler ve seçmeli dersler de dahil her yarıyılıda en az 5 ders vardır.

Her programda Türkiye Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından belirlenen ortak zorunlu dersler ve Üniversite Senatosu tarafından belirlenen diğer ortak dersler bulunur.

4. sınıftan itibaren her yarıyılıda seçmeli dersler açılır.

Her lisans programında en az 10 seçmeli ders bulunmaktadır.

ÜNİVERSİTE GENELİNDE AÇILAN DERSLER		
	DERS KODU VE ADI	DERS BİLGİSİ
ÜNİVERSİTE ORTAK DERSLERİ	Kampüs Oryantasyonu	YDÜ'deki kampüs hayatını tanımak için, öğrenciler birinci sınıfın ilk döneminin başında bu derse kaydolurlar.
	Kariyer planlaması	Öğrenciler, mezuniyet sonrası iş hayatına hazırlanmak için birinci sınıfın ikinci döneminin başında bu derse kayıt olurlar.
	Kıbrıs Tarihi ve Kültürü	Bu ders öğrenciler tarafından birinci sınıfta alınır ve yerel tarih ve kültürü tanımalarına yardımcı olmayı amaçlar.
YÖK TARAFINDAN BELİRLENEN ORTAK ZORUNLU DERSLER	Türk Dili I-II (Bu dersin yerine, uluslararası öğrenciler için "Yabancılar için Türkçe I ve II")	Bu dersler, Yükseköğretim Mevzuatına göre Türkiye'deki tüm ön lisans ve lisans programlarında açılması zorunlu olan derslerdir.
	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I-II	Bu dersler, Yükseköğretim Mevzuatına göre Türkiye'deki tüm ön lisans ve lisans programlarında açılması zorunlu olan derslerdir.

	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I-II	
YABANCI DİLLER	Bilişim Teknolojileri	
	Yabancı Dil (İNGİLİZCE) I ve II	

➤ **DERS YAPISI VE KREDİLER TABLOSU**

İlgili derslerin detaylarını görmek için (dersin amaçları, öğrenme kazanımları, içerik, değerlendirme ve AKTS ders yükü), ders koduna tıklayınız.

1. YIL – 1. DÖNEM						
DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
İNG101		İngilizce I	3		3	4
BİL101		Bilgisayara Giriş I	2	1	3	6
MAT171		İşletme ve Ekonomi için Matematik I	3		3	6
İİB101		İktisata Giriş I	3		3	6
İİB101		İşletmeye Giriş	3		3	6
TUR101		Türk Dili I)	2		2	2
		Kampüs oryantasyonu	2		2	
		Kıbrıs Tarihi ve Kültürü	2		2	
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

1. YIL – 2. DÖNEM						
DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
İNG102	ENG101	İngilizce II	3		3	4
BİL102	COM101	Bilgisayara Giriş II	2	1	3	6
MAT172	MTH171	İşletme ve Ekonomi için Matematik II	3		3	6
İİB102	EAS101	İktisata Giriş II	3		3	6
İİB104	EAS101	İşletme Yönetimi	3		3	6
TUR102	TUR101	Türk Dili II	2		2	2
		Kariyer Planlaması	2		2	
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

2. YIL – 1. DÖNEM						
DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS

YNT201		İşletmeler İçin Etkili İletişim I	3		3	6
İİB203	MAT172	Finansal Muhasebe I	3		3	6
MAH261	MAH172	İstatistik I	3		3	6
PAZL308	İİB104	Pazarlama İletişimi	3		3	6
İİB206		Hukuka Giriş	3		3	6
AİT101		Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	2		2	
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

### 2. YIL – 2. DÖNEM

DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
YNT202	YNT201	İşletmeler için Etkili İletişim II	3		3	6
İİB204	İİB203	Finansal Muhasebe II	3		3	6
MAT262	MAT261	İstatistik II	3		3	6
SOSY100		Sosyoloji	3		3	6
İİB207	İİB206	İşletme Hukuku	3		3	6
AİT102	AİT101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II)	2		2	
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

### 3. YIL – 1. DÖNEM

DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
İİB310	EAS104	Örgütsel Davranış	3		3	6
İİB305		Pazarlama İlkeleri	3		3	6
İİB303	İİB204	Yönetim Muhasebesi	3		3	6
İİB301		Finansal Yönetim I	3		3	6
PAZL324		Pazarlamada psikolojik yaklaşımlar	3		3	6
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

### 3. YIL – 2. DÖNEM

DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
İİB308		Yöneylem Araştırması ve Yönetimi	3		3	6
İİB304	İİB305	Pazarlama Yönetimi	3		3	6
İİB307		Araştırma Yöntemleri	3		3	6
İİB302	İİB301	Finansal Yönetim II	3		3	6

PAZL307	PAZL305	Tüketici davranışı	3		3	6
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

4. YIL – 1. DÖNEM						
DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
İİB405		ÜretimYönetimi	3		3	6
İİB403	İİB305	PazarlamaAraştırması	3		3	6
İİB402	İİB104	İnsanKaynaklarıYönetimi	3		3	6
Alan içi Seçmeli			3		3	6
Alan içi Seçmeli			3		3	6
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

4. YIL – 2. DÖNEM						
DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
PAZL412	İİB305	Dijital pazarlama	3		3	6
YNT407	İİB104	StratejikYönetim	3		3	6
Alan içi Seçmeli			3		3	6
Alan içi Seçmeli			3		3	6
Alan içi Seçmeli			3		3	6
<b>Toplam</b>						<b>30</b>

ALAN SEÇMELİ DERSLERİ						
DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
PAZL404	İİB305	Hizmet Pazarlaması	3		3	6
PAZL421	İİB305	Satış Yönetimi	3		3	6
PAZL405	İİB305	İşletmeden İşletmeye Pazarlama	3		3	6
PAZL410	İİB305	Pazarlama Kuram ve Görüşler	3		3	6
PAZL406	İİB305	Turizm Pazarlaması	3		3	6
PAZL416	İİB305	Toplam Kalite Yönetimi	3		3	6
PAZL407	İİB305	Kâr Amaçsız Örgütler İçin Pazarlama	3		3	6
PAZL408	İİB305	Halkla ilişkiler	3		3	6
PAZL417	İİB305	Dağıtım Kanalları ve Yapıları Yönetimi	3		3	6
PAZL418	İİB305	Perakendecilik	3		3	6



PAZL420	İİB305	Reklam Stratejileri ve Yönetimi	3		3	6
---------	--------	---------------------------------	---	--	---	---

#### ALAN DIŐI SEÇMELİ DERSLER

DERS KODU	ÖNKOŞUL	DERS ADI	Teorik Saat	Uygulama /Laboratuvar Saati	Ulusal Kredi	AKTS
YTM400		Mezuniyet projesi	3		3	6
YTM401		Uluslararası İŞletme	3		3	6

#### EK BİLGİLER

Herhangi bir engelinizden dolayı bu derslere erişim için desteğe ihtiyacınız varsa, lütfen Engelsiz Desten Birimi'ne başvurunuz. İletişim: [engelsiz@neu.edu.tr](mailto:engelsiz@neu.edu.tr)

#### ➤ SINAV YÖNERGELERİ, DEĞERLENDİRME VE NOTLANDIRMA

YDÜ'de alınan her ders için dersi veren akademik personel tarafından yapılan değerlendirmenin sonucunda öğrencilere aşağıda açıklaması verilen harf notlarından birisi verilir. Her harf notunun karşılığında bir AKTS ağırlığı mevcuttur.

Aşağıdaki tablo harf notları, ağırlıkları ve AKTS denkliliği hakkında bilgi vermektedir:

NOT ARALIĞI	HARF NOTU	AĞIRLIK	AKTS NOTU
90-100	AA	4.0	A
85-89	BA	3.5	B*
80-84	BB	3.0	B*
75-79	CB	2.5	C*
70-74	CC	2.0	C*
60-69	DC	1.5	D

50-59	DD	1.0	E
49 and below	FF	0.0	F

\*Yıldızlı harf notları için yüksek olan ağırlık uygulanır.

Herhangi bir dersten başarılı sayılabilmek için öğrencilerin 5. düzey (önlisans) ve 6. düzey (lisans) programlarda en az DD, 7. düzey (yüksek lisans) programlarda en az CC ve 8. düzey (doktora) programlarda da en az CB alması gerekir. Genel ortalamaya dahil edilmeyen dersler için öğrencilerin S (Yeterli) notu alması gerekmektedir.

Bunların yanı sıra, her yerel harf notunun bir de AKTS karşılığı not bulunmaktadır. Bu şekilde kurumlar arası hareketlilik desteklenmektedir.

Yukarıdaki tablo, YDÜ bünyesindeki tüm dersler için kullanılmaktadır. Bu harf notlarının dışında aşağıdaki harf notları da öğrenci ders dökümlerine işlenir:

I	Tamamlanmamış (Incomplete)
S	Yeterli (Satisfactory Completion)
U	Yetersiz (Unsatisfactory)
P	Yeterli İlerleme (Successful Progress)
NP	Yetersiz İlerleme (Not Successful Progress)
EX	Muaf (Exempt)
NI	Dahil Edilmemiş (Not included)
W	Dersten Çekilmiş (Withdrawal)
NA	Devamsız (Never Attended)

I (Incomplete) notu dersin gereklerini dersi veren akademik personelin kabul edeceği geçerli bir sebepten dolayı ilgili dönemin son tarihine kadar yerine getiremeyen öğrencilere verilir. I notu alan öğrenciler, ilgili dönemin ders notlarının son teslim tarihinden en geç bir hafta sonra tüm eksik yükümlülükleri yerine getirmek zorundadır. Ancak, bazı istisnai durumlarda bu süre ilgili akademik birim yöneticisi ve yönetim kurulu kararı ile bir sonraki dönemin başlangıç Tarihinden iki hafta öncesine kadar uzatılabilir. Kendisine verilen tarihte yükümlülüklerini yerine getirmeyen öğrencilerin I notları otomatik olarak FF veya U notuna dönüşecektir.

S (Satisfactory) notu kredisiz derslerde başarılı olan öğrencilere verilir.

U (Unsatisfactory) notu kredisiz derslerde başarısız olan öğrencilere verilir.

P (Successful Progress) notu genel not ortalamasına dahil olmayan ve yükümlülükleri bir dönemi aşan derslerde ilgili dönem içerisinde beklenen performansı gösterebilen öğrencilere verilir.

NP (Not Successful Progress) notu genel not ortalamasına dahil olmayan ve yükümlülükleri bir dönemi aşan derslerde ilgili dönem içerisinde beklenen performansı gösteremeyen öğrencilere verilir.

EX (Exempt) notu programda ilgili dersten muaf olan öğrencilere verilir.

NI (Not included) notu öğrencilerin almış oldukları ancak genel not ortalamalarına dahil olmayan derslerdeki performansları için verilir. Bu notlar öğrencinin not dökümünde belirtilir ancak kayıtlı olduğu program çerçevesinde aldığı derslere dahil edilmez.

W (Withdrawal) notu öğrencinin akademik danışmanının önerisi ve ersi veren akademik personelin izni ile ilgili dönemdeki ders ekleme/bırakma tarihinin ardından ve dönem başlangıcından 10 hafta sonraya kadar dersten çekildiği takdirde verilir. Öğrenci programdaki ilk iki döneminde herhangi bir dersten çekilemez. Ayrıca daha önce herhangi bir dersten W notu alan ve notu ortalamaya katılmayan öğrenciler aynı derslerden tekrar çekilemez. Önlisans programında eğitim gören öğrenciler en fazla iki dersten, lisans programlarında eğitim gören öğrenciler ise en fazla dört dersten çekilebilir. Öğrenci, çekildiği dersin açıldığı ilk dönemde bu dersi tekrar almak zorundadır.

NA (Never Attended) notu belirlenen derse devam koşullarını yerine getirmeyen ve dönem sonu yapılacak değerlendirmelere katılma hakkını kaybeden öğrencilere verilir. NA notu ortalama hesaplamasına katılmaz.

Öğrenci not döküm belgelerinde hem ulusal, hem de AKTS yüklerine denk gelen harf notları gösterilir.

#### ➤ **MEZUNİYET KOŞULLARI**

Bu lisans programından mezun olabilmek için öğrencilerin aşağıdaki koşulları sağlamaları gerekir;

- En az 240 AKTS ve en az DD/S notu alarak programın müfredatında yer alan tüm derslerden başarılı olmak
- 4.00 üzerinden 2.00 Ağırlıklı Genel Not Ortalamasına (CGPA) sahip olmak
- Zorunlu stajlarını belirli bir süre ve nitelikte tamamlamak.

#### ➤ **PROGRAM ŞEKLİ**

➤ Bu tam zamanlı bir programdır.

#### ➤ **PROGRAM SORUMLUSU**

Doç Dr Ahmet Ertugan, Pazarlama Bölüm Başkanı, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

#### ➤ **DEĞERLENDİRME ANKETLERİ**

Ölçme Anketi

Mezuniyet Anketi

Memnuniyet Anketi