

| Dersin Adı | Kodu | Yarıyılı | T+U | Kredisi | AKTS |
|---|--|----------|-----|---------|------|
| Mağaza Yönetimi | 324210 | II | 2+0 | 2 | 2 |
| Ön koşul Dersler | | | | | |
| Dersin Dili | Türkçe | | | | |
| Dersin Türü | Zorunlu | | | | |
| Dersin Koordinatörü | | | | | |
| Dersi Veren | | | | | |
| Dersin Yardımcıları | | | | | |
| Dersin Amacı | Mağaza yönetiminin temel kavramlarını tanıtmak. | | | | |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Perakendeci mağazalar ve mağaza türlerini fark eder. 2. Mağaza ve çevresi ile ilişkiler ve kuruluş yeri seçimi ile ilgili hususları açıklar. 3. Finansal planlama ve fiyatlandırmayı açıklar. 4. Ürün yönetimi ve mağaza operasyonlarını fark eder ve üretim işlevini açıklar. 5. Satış gücü yönetimi ve tutundurma anlamı ve önemini fark eder ve tanzim teşhiri açıklar. | | | | |
| Dersin İçeriği | Perakendeci Mağazalar ve Mağaza Türleri, Mağaza ve Çevresi İle İlişkiler, Kuruluş Yeri Seçimi, Finansal Planlama ve Fiyatlandırma, Ticari Mal Yönetimi, Mağaza Operasyonları, Satış Gücü Yönetimi, Tutundurma Karması, Tanzim Teşhir, Türkiye’de Perakendecilik Alanında El Değiştirmeler. Tüm müesseselerde resmi açılış işlemleri, evrak bütünlülüğü, iş takip, işçi takip, aylık ve yıllık envanter ve işçi iş verimliliği, müessese içinde iş bölümü, evrak. | | | | |
| Haftalar | Konular | | | | |
| 1 | Perakendeciliğin tarihi gelişimi ve modern anlamda perakendecilik | | | | |
| 2 | Mağaza türleri | | | | |
| 3 | Mağaza ve çevresi ile ilişkiler | | | | |
| 4 | Kuruluş yeri seçimi | | | | |
| 5 | Fiyatlandırma | | | | |
| 6 | Finansal analiz araçları | | | | |
| 7 | Ara Sınav | | | | |
| 8 | Satış gücü yönetimi | | | | |
| 9 | Tutundurma karması | | | | |
| 10 | Tanzim teşhir | | | | |
| 11 | Kurumların resmi açılış işlemleri | | | | |
| 12 | Aylık ve yıllık envanter ve işçi iş verimliliği | | | | |
| 13 | Müessese içinde iş bölümü-I | | | | |
| 14 | Müessese içinde iş bölümü-II | | | | |
| Genel Yeterlilikler | | | | | |
| 1. Mağaza yönetimi ile ilgili problemleri saptayabilir ve çözüm önerisi sunabilir 2. Müşteri memnuniyetini ilk sırada önemser ve bu alanda inovasyon çalışmaları gerçekleştirebilir. | | | | | |
| Kaynaklar | | | | | |
| Özdemir, Ş. (2006), <i>Mağaza Yönetimi</i> , Nobel Akademik Yayıncılık Tuğsal, T. (2014), <i>Modern Perakendecilik ve Mağaza Yönetimi</i> , Seçkin Yayıncılık | | | | | |
| Değerlendirme Sistemi | | | | | |
| Ara sınav: % 40 | | | | | |
| Final: % 60 | | | | | |
| Bütünleme: | | | | | |

| PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------|-----|-----|----------------|-----|-----|---------------|-----|-----|-----------------|------|------|---------------------|------|------|
| | PÇ1 | PÇ2 | PÇ3 | PÇ4 | PÇ5 | PÇ6 | PÇ7 | PÇ8 | PÇ9 | PÇ10 | PÇ11 | PÇ12 | PÇ13 | PÇ14 | PÇ15 |
| ÖÇ1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| ÖÇ2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| ÖÇ3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| ÖÇ4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| ÖÇ5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları | | | | | | | | | | | | | | | |
| Katkı Düzeyi | 1 Çok Düşük | | | 2 Düşük | | | 3 Orta | | | 4 Yüksek | | | 5 Çok Yüksek | | |

| Ders | PÇ1 | PÇ2 | PÇ3 | PÇ4 | PÇ5 | PÇ6 | PÇ7 | PÇ8 | PÇ9 | PÇ10 | PÇ11 | PÇ12 | PÇ13 | PÇ14 | PÇ15 |
|-----------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|
| Mağaza Yönetimi | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 3 |

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi