

**ALANYA ALAADDİN KEYKUBAT ÜNİVERSİTESİ**  
**LİSANS ÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**ÜRETİM YÖNETİMİ VE PAZARLAMA**  
**TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI DERS İÇERİKLERİ**  
**I.YIL – I. YARIYIL**

DERS KODU	DERSİN ADI	DERS SAATİ			AKTS	İÇERİK
		T	U	L		
LEE 571	UZMANLIK ALAN DERSİ	4	0	0	8	Öğrencilere danışman öğretim üyesinin çalıştığı bilimsel alandaki bilgi, görgü ve deneyimlerinin aktarılması, öğrencilere bilimsel etik ve çalışma disiplininin, güncel alanyazını izleyebilme ve değerlendirebilme yeteneğinin kazandırılması. Öğrencinin tez danışmanı tarafından belirlenen konular.
LEE 581	DANIŞMANLIK	0	1	0	1	Tez konusu belirleme, Araştırma Yöntemlerinin Belirlenmesi ve Tez Hazırlama.
PAZ 501	BİLİMSEL ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ VE ETİK	3	0	0	6	Sosyal bilimler ve araştırma, sosyal bilimlerde araştırmanın planlanması, sosyal bilimlerde araştırma modelleri, sosyal bilimlerde araştırma raporlarının hazırlanışı konularını ve bunları hazırlarken dikkat edilecek etik kurallar bütününe ilişkin konular.
PAZ 503	ÜRETİM YÖNETİMİ	3	0	0	5	Ürün ve hizmetlerin üretim yönetimindeki temel, ilke, uygulama, süreç ve prensiplerine odaklanılması amaçlanmaktadır.
PAZ 505	STRATEJİK PAZARLAMA YÖNETİMİ	3	0	0	5	Pazarlama ve pazarlama yönetimi konularını da kapsayarak pazarlama planlaması, pazar analizi, talep tahmini gibi kavramların işlenmesi, ürün stratejisi, yeni ürün geliştirme süreci, tek ürün kararları ve ürün gamı yönetimi konularının öğretilmesi amaçlanmaktadır. Pazarlama yöneticilerinin işletme amaçlarına, kaynaklarına, çevresel faktörlere, pazar ihtiyaçlarına odaklanarak aldıkları kararların incelenmesi hedeflenmektedir.
PAZ 507	TÜKETİCİ DAVRANIŞI	3	0	0	5	Sosyolojik ve psikolojik bağlamlarda tüketici davranışını inceleyerek, karar verme sürecindeki temel kavramları ve modelleri, tüketici davranışının boyutlarını (psikolojik, sosyo-kültürel ve demografik faktörler) analiz ederek, tüketicinin satın alma sürecine etki eden unsurlara odaklanmaktadır.
PAZ 509	BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ	3	0	0	5	Bütünleşik pazarlama iletişimi kavramının tanımlanması ve planlama sürecinin açıklanması amaçlanmaktadır. Pazarlama iletişimi karmasının temel unsurlarını detaylı bir şekilde incelenmesi hedeflenmektedir.
PAZ 511	DİJİTAL PAZARLAMA	3	0	0	5	Dijital pazarlamada temel konular, ağ ekonomisi, dijital teknolojilerin tüketiciler üzerindeki etkisi, dijital pazarlama kampanyalarının analizi ve web sitelerinin gelişimi gibi konularda bilgi ve beceri kazandırmayı amaçlanmaktadır.
PAZ 513	STRATEJİK MARKA YÖNETİMİ	3	0	0	5	Marka ve markalama ile ilişkili kavramları, marka yaratma süreci, marka yönetimi ve marka yönetiminin stratejik önemini kavranması amaçlanmaktadır.
PAZ 515	PERAKENDE PAZARLAMA YÖNETİMİ	3	0	0	5	Perakendeciliğin hem yerel hem de uluslararası düzeydeki teorik ve pratik uygulamalarını kapsamlı bir şekilde ele alınması, değişen çevresel koşullara uyum sağlamak için geliştirilen stratejiler ve detaylı uygulamaların aktarılması
PAZ 517	PAZARLAMA PERFORMANSI VE REKABET	3	0	0	5	Pazarlama performansının ölçümü ve rekabet stratejileri konularında kapsamlı bir bakış sunmayı amaçlanmaktadır. Bu Pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini değerlendirme yöntemlerini öğretilmesi ve bu alanda alanyazındaki gelişmelerin takip edilmesi hedeflenmektedir.
PAZ 519	DAĞITIM POLİTİKALARI VE LOJİSTİK YÖNETİMİ	3	0	0	5	Dağıtım politikaları, uygulamaları, lojistik yönetimini ve lojistik ile dağıtımın verimliliği konusunda öğrencilerin bilgi sahibi olması amaçlanmaktadır.
PAZ 521	ULUSLARARASI KALİTE STANDARTLARI	3	0	0	5	Kalite kavramları ve önemi üzerine odaklanmakta olup işletme, ülke ve toplum açısından kalitenin rolünü ele alınmaktadır. Ayrıca, kaliteye ulaşma aşamaları, toplam kalite yönetimi, kalite kontrol çemberleri ve tam zamanında üretim metodolojisinin oluşturulması gibi konuları içermektedir. Bunun yanı sıra, KGS sistemi başvurusu ve ISO 9000 standartları ile TSE ve mesleki standartların işletmelere sağladığı yararlar ile ergonomik faktörler üzerinde durulmaktadır.

**I.YIL – II. YARIYIL**

DERS KODU	DERSİN ADI	DERS SAATİ			AKTS	İÇERİK
		T	U	L		
LEE 572	UZMANLIK ALAN DERSİ	4	0	0	8	Öğrencilere danışman öğretim üyesinin çalıştığı bilimsel alandaki bilgi, görgü ve deneyimlerinin aktarılması, öğrencilere bilimsel etik ve çalışma disiplininin, güncel alanyazını izleyebilme ve değerlendirebilme yeteneğinin kazandırılması. Öğrencinin tez danışmanı tarafından belirlenen konular.
LEE 582	DANIŞMANLIK	0	1	0	1	Tez konusu belirleme, Araştırma Yöntemlerinin Belirlenmesi ve Tez Hazırlama.
PAZ 502	SEMİNER	0	2	0	6	Öğrencilerin ilgi alanlarına göre araştıracakları konuları seçmek, araştırmayı aşama aşama planlamak ve yürütmek, araştırma sonuçlarını sunmaktır.
PAZ 504	DAĞITIM STRATEJİLERİ VE TEDARİK ZİNCİRİ	3	0	0	5	Bu dersin amacı, öğrencilere lojistik ve lojistik yönetimi alanında temel kavramları ve stratejileri öğretmek ve tedarik zinciri yönetimi ile ilgili pratik beceriler kazandırmaktır.
PAZ 506	PAZARLAMA ARAŞTIRMASI	3	0	0	5	Pazarlama araştırması alanında temel teorik bilginin sağlanması, metodolojik yaklaşımları ve bilimsel araştırma etiği kavramlarını derinlemesine ele alınması, nitel ve nicel pazarlama araştırmasıyla ilgili kavramların öğretilmesi, araştırma süreçlerini sıralama, veri toplama yöntemlerini açıklama ve örnekleme sürecini analiz etme yeteneği kazandırılması amaçlanmaktadır.
PAZ 508	HİZMET PAZARLAMASI	3	0	0	5	Hizmet pazarlamasıyla ilgili temel teorik bilgiyi sağlamak ve hizmet/e-hizmet sektöründe pazarlama karması elemanlarını entegre etme, pazarlama stratejileri geliştirme, müşteri ilişkileri kurma ve sürdürme becerilerinin öğretilmesi, hizmet işletmelerine özgü farklılıkları ve sorunları değerlendirerek, özgün pazarlama karması stratejilerinin aktarılması amaçlanmaktadır.
PAZ 510	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	3	0	0	5	Müşteri tatmini, sadakat, değer ve deneyim gibi müşteri ilişkileri yönetimindeki temel kavramların öğretilmesi hedeflenmektedir.
PAZ 512	PAZARLAMADA YÖNEYLEM ARAŞTIRMASI	3	0	0	5	İşletme yönetiminde kullanılan sayısal karar yöntemlerini öğrenilmesi, karar analizi, çok amaçlı programlama, tahmin yöntemleri, proje yönetimi, PERT/CPM, oyun teorisi ve simülasyon modelleri gibi konuları öğretilmesi amaçlanmaktadır.
PAZ 514	KÜRESEL PAZARLAMA	3	0	0	5	Küresel pazarlama karması kararlarının teorik altyapısını oluşturmayı, mevcut küresel pazarlama trendlerini incelemeyi ve uluslararası pazarlama ortamında iş stratejilerinin öğretilmesi amaçlanmaktadır.

PAZ 516	ENDÜSTRİYEL PAZARLAMA	3	0	0	5	Ders endüstriyel pazarların yapısını, müşteri davranışlarını ve pazarlama stratejilerini kapsamaktadır. Endüstriyel ve tüketici pazarlarının farklarını ve pazarlama karmasının nasıl uygulandığını öğretilmesi. Endüstriyel alıcı-satıcı ilişkileri, işbirliği ve değer değişimi gibi konuları ele alınması. Hedef pazar belirleme, pazar bölümlendirme ve konumlandırma stratejilerine odaklanılmaktadır.
PAZ 518	SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE PAZARLAMA	3	0	0	5	Sürdürülebilirlik ve etik kavramlarını benimsemesi, küresel sürdürülebilirlik sorunları ve sürdürülebilirlikte pazarlamanın rolünün öğrenilmesi
PAZ 520	STOK PLANLAMASI VE DENETİMİ	3	0	0	5	Bu dersin amacı, stok planlaması ve denetimi konularını ayrıntılı olarak açıklayarak işletmelerin stok yönetimini etkinleştirmektir. Ders kapsamında stok yönetimi ilkeleri, planlama yöntemleri ve denetim teknikleri ele alınmaktadır.
PAZ 522	MAKRO PAZARLAMA	3	0	0	5	Makro pazarlama kavramının, ekonomik kalkınma ile pazarlama ilişkisinin incelenmesi, pazarlama etiği ve tüketim ile pazarlama arasındaki ilişkinin açıklanması, Pazarlamanın toplumsal ve ekonomik boyutlarının öğretilmesi ve etik değerlere dayalı stratejiler geliştirme becerisi kazanılması amaçlanmaktadır.
PAZ 524	KÜRESEL LOJİSTİK	3	0	0	5	Küresel boyutta lojistik yaklaşımı, boyutları gibi konularına odaklanılması amaçlanmaktadır.

### II.YIL – III. YARIYIL

DERS KODU	DERSİN ADI	DERS SAATİ			AKTS	İÇERİK
		T	U	L		
LEE 573	UZMANLIK ALAN DERSİ	8	0	0	8	Tez aşamasında olan öğrencilere danışman öğretim üyesinin çalıştığı bilimsel alandaki bilgi, görgü ve deneyimlerinin aktarılması, öğrencilere bilimsel etik ve çalışma disiplininin, güncel alanyazını izleyebilme ve değerlendirebilme yeteneğinin kazandırılması. Öğrencinin tez danışmanı tarafından belirlenen konular.
LEE 583	DANIŞMANLIK	0	1	0	1	Tez konusu belirleme, Araştırma Yöntemlerinin Belirlenmesi ve Tez Hazırlama.
LEE 591	YÜKSEK LİSANS TEZİ	0	0	0	21	Ders, bir öğretim üyesinin danışmanlığında, teorik ve uygulamalı derslerin tamamlanmasından sonra öğrencinin bağımsız bir çalışma yürütebilmesini içerir. Bu nedenle çalışma süresince öğrenci alanyazın tarama, veri toplama ve değerlendirme, analiz yapma ve sonuçlarını yazılı olarak sunmaya yönelik olarak danışmanın gözetiminde çalışmalar yapar.

### II.YIL – IV. YARIYIL

DERS KODU	DERSİN ADI	DERS SAATİ			AKTS	İÇERİK
		T	U	L		
LEE 574	UZMANLIK ALAN DERSİ	8	0	0	8	Tez aşamasında olan öğrencilere danışman öğretim üyesinin çalıştığı bilimsel alandaki bilgi, görgü ve deneyimlerinin aktarılması, öğrencilere bilimsel etik ve çalışma disiplininin, güncel alanyazını izleyebilme ve değerlendirebilme yeteneğinin kazandırılması. Öğrencinin tez danışmanı tarafından belirlenen konular.
LEE 584	DANIŞMANLIK	0	1	0	1	Tez konusu belirleme, Araştırma Yöntemlerinin Belirlenmesi ve Tez Hazırlama.
LEE 592	YÜKSEK LİSANS TEZİ	0	0	0	21	Ders, bir öğretim üyesinin danışmanlığında, teorik ve uygulamalı derslerin tamamlanmasından sonra öğrencinin bağımsız bir çalışma yürütebilmesini içerir. Bu nedenle çalışma süresince öğrenci alanyazın tarama, veri toplama ve değerlendirme, analiz yapma ve sonuçlarını yazılı olarak sunmaya yönelik olarak danışmanın gözetiminde çalışmalar yapar.