

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Retail Logistics / Retail Logistics	
Ders Kodu / Course Code	LOJ210.1B2	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Pre-Bachelor / Pre-Bachelor	
Ders Akts Kredi / ECTS	3.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Normal Education / Normal Education	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Öğrencinin, sektöre, pazara ve müşteri özelliklerine göre perakendeci işletmelerin sınıflandırılmasını, yer türlerini belirleyebilmesini, mağaza düzeni hakkında bilgi elde edebilmesini, kategori yönetiminin oluşturulmasına, ürün çeşitlendirme planlama sürecine, fiyatlandırma türlerine, iletişim yöntemleri ve bütçesinin belirlenmesine iletişim programının planlanmasına katkıda bulunmasını sağlayacaktır.	Student, industry, market and customer according to the classification of retail businesses, determine the types of place, on attaining knowledge about the store layout, category management, creation, diversification of products in the planning process, the types of pricing, communication methods and determination of the budget will contribute to the planning of communication programs.
İçeriği / Content	Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak. Perakendeci işletmeleri sınıflandırmak ve yer türlerini saptamak Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak	Classify and identify the types of businesses Retailer Retailer businesses to determine the properties of
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Perakende Yönetiminin Temelleri, Kamil AYDIN, Nobel Yayınları, İstanbul-2005.	Perakende Yönetiminin Temelleri, Kamil AYDIN, Nobel Yayınları, İstanbul-2005.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr. Gör. Rüveyde PABUÇCU	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Öğrenciler, perakende işletmelerin günlük operasyonlarını anlarlar.	Öğrenciler, bireysel grupların günlük operasyonlarını anlarlar.
2	Öğrenciler, perakende sektöründe kullanılan teknolojileri anlar ve bu teknolojilerin işletme performansı üzerindeki etkilerini değerlendirirler.	Öğrencilerin, perakende sektöründe kullandıkları teknolojiler hakkında bilgi sahibi olmaları ve bu teknolojilerin işletme performansının gözden geçirilmesi.
3	Öğrenciler, perakende işletmeler için stratejik planlama süreçlerini anlar ve pazarlama, fiyatlandırma, marka yönetimi ve rekabet stratejileri gibi konuları içeren stratejik kararlar almayı öğrenirler.	Öğrenciler, perakende satış için planlama planlama süreçlerini anlar ve pazarlama, düzen, marka yönetimi ve rekabet çözümleri gibi konuları içeren yazma süreçlerini öğrenirler.
4	Öğrenciler, perakende işletmelerin etik ilkelerine ve sosyal sorumluluklarına ilişkin konuları anlarlar.	Öğrenciler, bireysel birimlerin etik politikalarına ve sosyal sorumluluklarına ilişkin konuları anlıyorlar.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakende alanındaki işletmeleri sınıflandırmak.				
	Classifying businesses in the retail field.				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakende alanındaki işletmelerin özelliklerini anlamak.				
	To understand the characteristics of businesses in the retail field.				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmelerin özelliklerini saptamak Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek				
	Retailer businesses to determine the properties of Retailer businesses to obtain information about the store layout				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmelerin mağaza düzeni hakkında bilgi elde etmek				
	Retailer businesses to obtain information about the store layout				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakende alanındaki işletmelerin finansal bilgileri hakkında bilgi edinmek.				
	To obtain information about the financial information of businesses in the retail field.				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmenin finansal bilgilerini elde etmek				
	Entity's financial information for the retailer to obtain				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kategori yönetiminin oluşturulmasına katkıda bulunmak				
	Category management to help create a To contribute to the diversification of products in the planning process				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	ara sınav				
	Midterm exam				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakende işletmelerinde ürün çeşitlendirme nasıl yapılır.				
	How to diversify products in retail businesses.				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ürün çeşitlendirme planlama sürecine katkıda bulunmak Perakende satın alma sistemlerini saptamak				
	Retailer pricing business to contribute to the selection method				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak				
	Retailer pricing business to contribute to the selection method				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak				
	Retailer business communication methods, and determine the budget				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmenin fiyatlandırma yönteminin seçimin katkıda bulunmak Perakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemek				
	Retailer pricing business to contribute to the selection method				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeci işletmenin iletişim yöntemleri ve bütçesini belirlemek Perakende iletişim programının planlanması konusunda katkı sağlamak				
	Retailer business communication methods, and determine the budget To contribute to the planning of retail communications program				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	genel değerlendirme				
	general evaluation				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	2.00	2.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	1.00	14.00
Soru-Yanıt / Question-Answer	20	1.00	20.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	15	1.00	15.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	25	1.00	25.00
Toplam / Total:	76	7.00	77.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 77.00/30.00 = 2.57 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 77.00 / 30.00 = 2.57 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes									
	1.1.1	2.1.1	3.1.1	3.1.2	3.2.1	3.2.2	3.3.1	3.3.2	3.4.1	3.4.2
1.Öğrenciler, perakende işletmelerin günlük operasyonlarını anlarlar. / Öğrenciler, bireysel grupların günlük operasyonlarını anlarlar.	3	3	2	1	2	3	3	3	2	1
2.Öğrenciler, perakende sektöründe kullanılan teknolojileri anlar ve bu teknolojilerin işletme performansı üzerindeki etkilerini değerlendirirler. / Öğrencilerin, perakende sektöründe kullandıkları teknolojiler hakkında bilgi sahibi olmaları ve bu teknolojilerin işletme performansının gözden geçirilmesi.	3	3	2	1	2	2	4	3	2	1
3.Öğrenciler, perakende işletmeler için stratejik planlama süreçlerini anlar ve pazarlama, fiyatlandırma, marka yönetimi ve rekabet stratejileri gibi konuları içeren stratejik kararlar almayı öğrenirler. / Öğrenciler, perakende satış için planlama planlama süreçlerini anlar ve pazarlama, düzen, marka yönetimi ve rekabet çözümleri gibi konuları içeren yazma süreçlerini öğrenirler.	3	3	2	1	2	3	4	3	2	1
4.Öğrenciler, perakende işletmelerin etik ilkelerine ve sosyal sorumluluklarına ilişkin konuları anlarlar. / Öğrenciler, bireysel birimlerin etik politikalarına ve sosyal sorumluluklarına ilişkin konuları anlıyorlar.	3	3	2	1	2	1	4	3	2	1

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high