

PROGRAMIN ADI: PAZARLAMA YÖNETİMİ

PROGRAMIN TÜRÜ: Tezsiz Yüksek Lisans

PROGRAMIN PROFİLİ:

PROGRAMIN EĞİTİM KADROSU: Programın eğitiminin tamamı Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi bünyesindeki öğretim üyeleri tarafından verilmektedir.

PROGRAMIN ÖZGÜN SATIŞ ÖNERİSİ (USP-Unique Selling Proposition)

Pazarlama yönetimine ilişkin teorik ve pratik bilgileri, yaratıcı bir bakış açısıyla, değerli ve deneyimli eğitimci kadrosu desteğiyle katılımcı eğitim ortağımız öğrencilerimize aktarmak ve entelektüel toplum bireyi oluşumu için, hem mesleki hem de kültür-sanat alanlarındaki konusunda uzman ve bilinen eğitimcilerin yürüttüğü atölye çalışmalarınıyla akademik eğitimi desteklemek. Program bu özelliğiyle dünyadaki ilk ve tek yüksek lisans programıdır. Fotoğrafçılık, reklam yazarlığı, 3D Animasyon, web mastering, şiir, sinema tarih ve kuramları, meditasyon, rol oynama teknikleri ilk etapta gerçekleştirdiğimiz atölye çalışmalarıdır.

PROGRAMIN ÖZGÜN DUYGU ÖNERİSİ (UFP-Unique Feeling Proposition)

Empati, bilgi kazanımından duyulan haz, sevgi ve huzur duyguları içerisindeki bir eğitim ortamını sağlamak

SİMBİYOTİK EĞİTİM MODÜLÜ

Teorik ve pratik eğitimleri ortak bir yapı içerisinde vermeyi amaçlayan bu modülümüze göre; Pazarlama Yönetimi yüksek lisans programımıza, bilgi ve deneyimleriyle destek olacak üst düzey yöneticilerden ve eğitimcilerden oluşan konuk konuşmacılarımızın yer aldıkları şirketlerden ve kurumlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

Coca-Cola	Habertürk
Sinpaş GYO	The Brand Age
Vestel	Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi
Damat&Tween	TÜGİAD (Türkiye Genç İşadamları Derneği)
Eczacıbaşı-İntema	Mercedes-Benz Türk A.Ş.
Eczacıbaşı-Baxter	Babyliss
Eczacıbaşı-Artema	Sarelle
Finansbank	Victoria's Secret
TEB	Lug Von Siga
Hatice Gökçe	Star TV

Dekatlon Buzz

Öztiryakiler

TAV

L'Oreal

N11

Metro Group

Zara

Burçin Çobanoğlu Photography

LC Waikiki

Heinz

Visilabs

DHL

Bilim İlaç

H&M

Atasay

### MİKRO İŞ DENEYİMİ MODÜLÜ

Eğitlimlerimiz akşam saatlerinde olduğundan dolayı, arzu eden öğrencilerimiz eğitime destek olan işletmelerde bir günlük iş deneyimi yaşayabilecekleri bir fırsata sahip olabileceklerdir. Örneğin bir satış ofisinde, bir bayide, bir mağazada, bir üretim tesisinde ya da bir reklam-tasarım ajansında işleri anında gözlemleme yoluyla, pratik sürece dair bilgiler edinebilecektir.

### PROGRAM MEZUNLARININ ÇALIŞABİLECEĞİ ALAN VE POZİSYONLAR

Program pazarlama, marka ve satış gibi departmanların bulunduğu tüm sektörlere istihdam oluşturabilir. Bu bağlamda pazarlama yöneticisi, marka yöneticisi, satış yöneticisi, tedarik ve satın alma yöneticisi, lojistik yöneticisi, kurumsal iletişim yöneticisi, ticari pazarlama yöneticisi, reklam ve halkla ilişkiler yöneticisi, dijital pazarlama ya da sosyal medya yöneticisi, kreatif direktör, stratejik planlama yöneticisi gibi pozisyonlar için aday yetiştirmektedir.

### DERS LİSTESİ

Stratejik Pazarlama Yönetimi

Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi

Marka Yönetimi

Pazarlama Yönetiminde Trendler

Bütünleşik Pazarlama İletişimi

Küresel Pazarlama Yönetimi

Dijital Pazarlama

Müşteri İlişkileri ve Satış Yönetimi

Pazarlama Araştırması

Pazarlamada Yenilik Yönetimi ve Tasarım

Hizmet Pazarlaması

Perakende Yönetimi