

Marmara Üniversitesi
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
Pazarlama Programı

Pazarlama programı, 1984-1985 eğitim öğretim yılında yüksekokul bünyesinde açılan temel programlardan biridir.

Pazarlama ve Reklamcılık bölümünden mezun olan öğrenciler özel sektördeki işletmelerin satış departmanı, reklam departmanı, reklam ve halkla ilişkiler ajansları, medya şirketleri, zincir mağazalar, elektronik ticaret işletmeleri, turizm acenteleri, otel işletmeleri, bankaların ve çeşitli işletmelerin müşteri ilişkileri departmanlarında çalışabilecekleri gibi kamusal alanlarda da KPSS sınavından geçerli puan alarak çalışma olanağı bulabilirler. Kamu ve özel sektördeki işletmelerde müşteri temsilcisi, pazarlama elemanı, satış sorumlusu, pazarlama sorumlusu veya yetkili yardımcısı, uzman yardımcısı gibi unvanlarla iş hayatına atılarak sonraki yıllarda bu işletmelerin çeşitli kademelerindeki yönetim kadrolarında yer alabilirler.

Mezunlar, kamu ve özel sektör içinde yer alan her türlü işletmede çalışabilecekleri gibi, Halkla İlişkiler, Halkla İlişkiler ve Tanıtım, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık, İletişim, İşletme, İşletme Enformatiği, bölümlerinde de dikey geçişle lisans eğitimine de devam edebilirler.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünün içeriği Ulusal Yeterlilikler Çerçevesi ve Alan Yeterlilikleri kapsamında, Mesleki Yeterlilik Standartlarına uygun olup, İnsan Kaynaklarının Mesleki Eğitim Yoluyla Geliştirilmesi Projesi (İKMEP)'ne uygun olarak hazırlanmıştır.

Neden Marmara Üniversitesi
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
Pazarlama Programı?

- > Uzun yıllardır Pazarlama Programı'nda başarıyla eğitim veren ve mezunlarını sektörde tercih edilir kılan güçlü akademik kadroya sahip olması,
- > Program yapısının, dünya konjonktürü, ülkemizdeki işletmelerin ekonomik ve teknolojik gelişmelerine paralel olarak hazırlanmış olması, güncellenmesi,
- > Öğrencilerin uygulamalı örneklerle işlenen derslerle, yeniliklerle ve perakendecilik vb. ilgili sektörlerdeki gelişmelerle daha içice yaşayarak yetiştirilmeleri,
- > Açık kapı politikası sayesinde yapıcı öğrenci - öğretim elemanı ilişkisi,
- > Mezuniyet sonrasında kolay iş bulabilme imkanı ve aranılan elemanlar olma özelliği,
- > Sosyal ve kültürel faaliyetler,
- > Rektörlük ve özel burs imkanları.

Daha Fazla Bilgi İçin....

Bölüm Başkanı: Prof. Dr. F. Asuman YALÇIN

Bölüm Başkan Yardımcısı: Doç. Dr. Mert UYDACI



<http://www.marmara.edu.tr/tr>

<http://sbmyo.marmara.edu.tr/index.php>



PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI



Marmara Üniversitesi
Sosyal Bilimler MYO
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
Pazarlama Programı

Beyazıt Kampusu, Soğanağa Mah. Nur Sok.
No: 9/11 Fatih-İstanbul

Tel.: 0 212 517 20 16
Faks: 0 212 517 20 12

Marmara Üniversitesi
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
Pazarlama Programı Nedir?

Günümüzde ekonomik hareketlerin hız kazanması, bilgiye ulaşım olanaklarının artması, bilinçli tüketiciyi oluşturmaktadır. Günümüz tüketicisinin ihtiyaçlarının ve isteklerinin karşılanması konusundaki hassasiyetini paylaşabilecek, araştırmaları değerlendirebilecek, problemleri zamanında çözebilecek, tüketici davranışlarını doğru yorumlayabilecek pazarlama elemanı ve satış sorumlusu yetiştirmek için uzun süreli pazarlama eğitimi gerekmektedir.

Pazarlama programı; Pazarlama ve Satış Mesleği'nin öneminin günümüzde giderek artması ve iş dünyasında kalifiye insan kaynağına duyulan ihtiyaç sebebiyle giderek artan bir öneme sahip olmaktadır. Pazarlama ve satış mesleğinin hizmet ve ticaret gibi birçok sektörde ihtiyaç duyulan bir meslek olması, mesleğe yönelik eğitim programının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Türkiye'de en fazla ihtiyaç duyulan mesleklerden biri haline gelen Pazarlama ve Satış Mesleği'nde istihdam edilecek çalışanların yetiştirilmesive gelecekte ülke ekonomisinin kalkınmasına katkıda bulunması, çalışanların pazarlama alanında üniversite eğitimini gerekli kılmaktadır.

Program, Türkiye için ilgili sektörlerde ihtiyaç duyulan işgücünü yetiştirmeyi amaçlamaktadır.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü'nün
Kazandırdığı Beceriler

- > Ekonomi, işletme yönetimi ve temel finans bilgilerini pazarlama alanında uygulayabilme,
- > Tüketici davranışlarını analiz ederek, müşteri ile olan ilişkileri global ve yerel pazarlar için düzenleyebilme,
- > Satış yönetimi, satış teknikleri ve mağaza yönetimini perakende sektöründe uygulayabilme,
- > Pazarlama ve satış stratejileri geliştirebilme,
- > Çevresel pazarlama stratejileri geliştirerek, tüketici bilinci oluşturabilme,
- > Tüketicilere yönelik iletişim stratejileri geliştirebilme,
- > Pazarlama mevzuatı ve hukuki işlemlerin uygulanmasında katkıda bulunma
- > Yoğun rekabet ortamında başarı sağlamak isteyen ulusal ve uluslararası işletmelere 'satış yöneticisi' olabilecek niteliklere sahip olabilme,

Marmara Üniversitesi
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
Pazarlama Programı'nda
Okutulan Başlıca Dersler

- > Pazarlama İlkeleri
- > Tüketici Davranışları
- > Global Pazarlama
- > Marka Yönetimi
- > Perakende Yönetimi
- > Pazarlama İletişim Teknikleri
- > Müşteri İlişkileri Yönetimi
- > Pazarlama Araştırması
- > Satış Yönetimi
- > Elektronik Pazarlama
- > Satış Saha Planlaması
- > Pazarlama Mevzuatı
- > Halkla İlişkiler

Marmara Üniversitesi
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
Sektörel Çalışma Alanları

- > Perakende Zincir Mağazalar
- > Mağazaların Satış Departmanları
- > İşletmelerin Reklam Bölümleri
- > Bankalar
- > Turizm İşletmeleri
- > İşletmelerin Müşteri İlişkileri Departmanları
- > Elektronik Ticaret İşletmeleri
- > İşletmelerin Halkla İlişkiler Bölümleri
- > Reklam Ajansları
- > Medya Şirketleri
- > Dağıtım Şirketleri

