

Pazarlama			
Önlisans	TYYÇ: 5. Düzey	QF-EHEA: Kısa Düzey	EQF-LLL: 5. Düzey

Ders Genel Tanıtım Bilgileri

Ders Kodu:	UNI095		
Ders İsmi:	Kariyer Geliştirme Planlama ve Yönetimi		
Ders Yarıyılı:	Bahar		
Ders Kredileri:	AKTS 5		
Öğretim Dili:	Türkçe		
Ders Koşulu:			
Ders İş Deneyimini Gerektiriyor mu?:	Hayır		
Dersin Türü:	Üniversite Seçmeli		
Dersin Seviyesi:	Önlisans TYYÇ:5. Düzey QF-EHEA:Kısa Düzey EQF-LLL:5. Düzey		
Dersin Veriliş Şekli:	E-Öğrenme		
Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üy. HİLAL ÇAKAR ÖZCAN		
Dersi Veren(ler):	HİLAL ÇAKAR		
Dersin Yardımcıları:			

Dersin Amaç ve İçeriği

Dersin Amacı:	Öğrencilere, iş dünyasının hızla değişen ekonomik, sosyal, kültürel, etik ve yasal koşullarına uyum sağlamalarında yardımcı olacak kariyer yöntemlerini tanıtmak ve kendi yaşamlarına uyarlama becerisi kazandırmak. Geleceği tahmin edebilen, kendisini neyin beklediğini bilen, amaçlarını belirleyen, yüksek motivasyona sahip çalışanlar olarak kendilerini işlerine adayacak gerekli bilgi ile donanıma sahip olmalarını sağlamak amaçlanmaktadır
Dersin İçeriği:	Kariyer kavramı, kariyer planlama ve aşamaları, Bireysel kariyer gelişimi, kariyer stratejisinin

İçeriği:	oluşturulması, Kariyer planlama modeli, ilgili öğretmenlik alanlarında kariyer seçenekleri, Özgeçmiş hazırlama ve özgeçmiş çeşitleri, CV formatı ve örnekleri, CV hazırlamada dikkat edilecek noktalar, Kendilerini tanıtan CV'leri için kapak yazıları, tanıtım mektupları, iş görüşmesi yöntem ve türleri, görüşmeye hazırlık ve görüşme aşamaları, Görüşmelerde karşılaşılabilecek durumları, Soru tipleri, vücut dili-bedensel işaretler.
----------	---

Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

1. Kariyer planlamasının temellerini oluşturan ilkeleri açıklar
2. İlgili alanlarını araştırarak kişisel profilini düzerler.
3. İdeal işe alınması için ulaşılabilir kariyer hedefleri geliştirir
4. Uygun kariyer seçenekleri ve iş türlerini, seçilen sektördeki gereksinimleri keşfeder
5. Etkileşim becerilerini/iletişimini geliştirir
6. İş başvurusu, niyet mektubu, özgeçmiş vb. belgeleri hazırlar.

Ders Akış Planı

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1)	Kariyer Yönetimi nedir?	-
2)	Kariyer Planlama ve Gelişimi	-
3)	Kariyer Planlama ve Gelişimi	-
3)	Kariyer Planlama ve Gelişimi	-
4)	Kariyer safhaları : Kişisel tercihlerini bilmek	-
5)	Dünyadaki kariyer eğilimleri	-
6)	İş dünyasının yeni mezunlardan beklentileri	-
7)	Özgeçmiş, kapak yazısı ve teşekkür mektubu hazırlama yöntemleri	-
8)	ARA SINAV	-
9)	Etkileyici bir iş görüşmesi nasıl yapılır? Mülakat teknikleri ile ilgili bilgiler	-
10)	Performans Yönetiminin temel kavramları	-
11)	Zaman yönetimi	-
12)	Profesyonel etik; Mesleki etik nedir?	-
13)	Profesyonel etik; Mesleki etik nedir? Duygusal Taciz (mobbing) önlemek?	-
14)	Genel Tekrar	-

15)	FİNAL	-
-----	-------	---

Kaynaklar

Ders Notları / Kitaplar:	Bulunmamaktadır.
Diğer Kaynaklar:	Ünsal, P. (2015). Kariyeri Gelişimi Kuramları ve Kariyer Danışmanlığı. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım. Erdoğan N. (2003). Kariyer Geliştirme: Kuram ve Uygulama. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım. Kuzgun, Y. (2014). Meslek Gelişimi ve Danışmanlığı (4. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım. Bedük, A. ve Mete, O. (2007). Kariyerinize C Vitamini. İş Görüşmesi ve Özgeçmiş Yazma Teknikleri. Ankara: Gazi Kitabevi. Soysal, S. (1997). İş Ararken Etkili Özgeçmiş Yazmanın ve Başarılı Görüşmeler Yapmanın Yolları. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Ders - Program Öğrenme Kazanım İlişkisi

Course Learning Outcomes	1	2	3	4	5	6
Program Kazanımları						
1) Pazarlama alanının temel kavramlarını, ilkelerini uygulamalarını ve esaslarını farklı bakış açısıyla değerlendirir, aynı zamanda öğrenilen teorik bilgileri günlük hayata uygulama becerisine sahiptir.						
2) Satış ve satış gücü yönetimi ile ilgili uygulamaları ve teknikleri teorik çerçeveye ilişkilendirerek kullanır						
3) Pazarlamayı operasyonel, taktiksel ve stratejik açıdan kavrar, aynı zamanda bu bilgileri perakende yönetimi uygulamalarında da kullanır.						
4) Tüketici davranışları konusunda sahip olduğu bilgiyi yerel ve küresel pazarlarda uygulama becerisine sahiptir.						
5) Bir yabancı dili eğitim öğretim düzeyine göre Avrupa dil portföyü kriteri açısından A2 genel düzeyinde kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar.						
6) Alanı ile ilgili temel hukuk bilgisine sahiptir.						
7) Pazarlama araştırma sürecine ve analiz yöntemlerine hâkimdir ve analiz sonuçlarını yorumlar.						
8) Bir markanın nasıl oluştuğu ve yönetildiği hakkında bilgi sahibidir.						

9) Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar, işiyle ilgili temel yazışmalar yapar Course Learning Outcomes ve okuduğunu anlayıp düzgün yorumlar.	1	2	3	4	5	6
10) Mesleğinin sorumluluk ve etik değerlerini bilir; toplum değerlerine uygun davranır.						
11) Pazarlama iletişimi uygulamalarını nasıl uygulayacağını öğrenir ve bu stratejileri müşteri ilişki yönetiminde nasıl uygulayacağını bilir.						
12) Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar kullanma lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte Bilişim ve İletişim teknolojilerini kullanır.						

Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi

Etkisi Yok	1 En Düşük	2 Orta	3 En Yüksek

	Dersin Program Kazanımlarına Etkisi	Katkı Payı
1)	Pazarlama alanının temel kavramlarını, ilkelerini uygulamalarını ve esaslarını farklı bakış açısıyla değerlendirir, aynı zamanda öğrenilen teorik bilgileri günlük hayata uygulama becerisine sahiptir.	
2)	Satış ve satış gücü yönetimi ile ilgili uygulamaları ve teknikleri teorik çerçeveye ilişkilendirerek kullanır	
3)	Pazarlamayı operasyonel, taktiksel ve stratejik açıdan kavrar, aynı zamanda bu bilgileri perakende yönetimi uygulamalarında da kullanır.	
4)	Tüketici davranışları konusunda sahip olduğu bilgiyi yerel ve küresel pazarlarda uygulama becerisine sahiptir.	
5)	Bir yabancı dili eğitim öğretim düzeyine göre Avrupa dil portföyü kriteri açısından A2 genel düzeyinde kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar.	
6)	Alanı ile ilgili temel hukuk bilgisine sahiptir.	
7)	Pazarlama araştırma sürecine ve analiz yöntemlerine hâkimdir ve analiz sonuçlarını yorumlar.	
8)	Bir markanın nasıl oluştuğu ve yönetildiği hakkında bilgi sahibidir.	
9)	Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar, işiyle ilgili temel yazışmalar yapar ve okuduğunu anlayıp düzgün yorumlar.	
10)	Mesleğinin sorumluluk ve etik değerlerini bilir; toplum değerlerine uygun davranır.	

11)	Pazarlama iletişimi uygulamalarını nasıl uygulayacağını öğrenir ve bu stratejileri müşteri ilişki yönetiminde nasıl uygulayacağını bilir.	
12)	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar kullanma lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte Bilişim ve İletişim teknolojilerini kullanır.	

Ölçme ve Değerlendirme

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Aktivite Sayısı	Katkı Payı
Ödev	1	% 10
Ara Sınavlar	1	% 30
Final	1	% 60
Toplam		% 100
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI		% 40
YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI		% 60
Toplam		% 100

İş Yüğü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

Aktiviteler	Aktivite Sayısı	Aktiviteye Hazırlık	Aktivitede Harçanan Süre	Aktivite Gereksinimi İçin Süre	İş Yüğü
Ders Saati	1	42			42
Ödevler	1	18			18
Ara Sınavlar	1	25			25
Final	1	40			40
Toplam İş Yüğü					125