

LİSANSTAN GELENLER İÇİN İŞLETME DOKTORA DERS PROGRAMI

İŞ545 STRATEJİK YÖNETİM 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Stratejik yönetim ve işletme performansı; dış çevre analizi; iç çevre analizi; değer zinciri analizi; firma performans değerlendirmesi; strateji çeşitleri; işletme stratejisi; 5 güç modeli; çeşitlendirme stratejileri; kurumsal seviyede strateji; uluslararası strateji; şirket birleşmeleri; şirket satın almaları ve yeniden yapılandırma; uluslararası büyüme ve çeşitlendirme.

Zorunlu Ders.

İŞ 551 PAZARLAMA YÖNETİMİ 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Pazarlama kavramı ve pazarlama anlayışının gelişimi; pazarlama bileşenleri; pazar ve pazarlama çevresi; tüketici ve endüstriyel satın alma davranışı; pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması; pazar bölümlendirme; konumlandırma ve farklılaştırma; ürün; markalama ve paket & yeni ürün geliştirme; fiyatlandırma; dağıtım; pazarlama iletişimi (tutundurma); stratejik pazarlama yönetimi; pazarlamada sosyal sorumluluk ve kontrol.

Zorunlu Ders.

İŞ601 İLERİ ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ 3 (3+0+0) 10 ECTS

Araştırma kavramı, araştırma felsefesi, araştırma etiği; doktora tezi ve akademik makaleler yazımında araştırmanın önemi ve yeri, araştırma yöntemleri ve temel kavramlar; nitel araştırma yöntemlerinden literatür taraması, içerik analizi, odak grup tekniği; nitel araştırma yöntemlerinden projektif teknikler ve derinlemesine mülakat tekniği; nitel araştırma yöntemleri üzerine grup çalışması sunumları; nicel araştırma yöntemlerinden anket ve deney yöntemlerinin; anket formu kullanımı, anket formu hazırlanması; ölçekler ve ölçek güvenilirliklerinin hesaplanması; tanımlayıcı istatistikler ve hipotez oluşturma; parametrik olmayan hipotez testleri; gruplararası fark testleri (t-test çeşitleri -anova); faktör analizi; güvenilirlik ve geçerlilik testi; korelasyon analizi- regresyon analizi.

Zorunlu Ders.

İŞ 603 BİLİM FELSEFESİ 3 (3+0+0) 10 ECTS

Bilim, tarih, felsefe, siyaset alanında gerekli derinlikli bilgi; uygarlık tarihi ve bilim; sanayi devrimi, 20. yüzyıl tarihi ve uygarlık tarihinde işletme bilimindeki yeri; bilim ve felsefe ilişkisi; din felsefesi, ahlak felsefesi, siyaset felsefesi; varlık felsefesi ve bilgi felsefesi; varlık felsefesi ve bilgi felsefesi; bilim felsefesi; modern bilimsel düşünce; kuram, araştırma sorusu ve hipotez oluşturma; doğru metodolojiyi kurgulama; araştırma süreci, analiz ve kuramsal katkı.

Zorunlu Ders.

FİNS 511 FİNANSAL YÖNETİM 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Finans fonksiyonu ve finans yöneticisi; finansal çevre; finansal analiz; finansal planlama ve kontrol; risk ve getiri ilişkileri; paranın zaman değeri; bono ve hisse değerlemesi; işletme sermayesi ve yönetimi; nakit, alacaklar ve stok yönetimi; kısa vadeli finanslama; sermaye bütçeleme; nakit akışı tahminleri; riskli projeler için sermaye bütçeleme; sermaye yapısı; temettü politikası; uzun vadeli finanslama; genel hisse finanslaması ve yatırım bankacılığı;

uzun vadeli borçlanma; mali sıkıntı; iflas ve yeniden finansal yapılanma; uluslararası finansa giriş.

Zorunlu Ders.

İŞ604 YÖNLENDİRİLMİŞ OKUMALAR 3 (3+0+0) 10 ECTS

Makale incelemesinde temel noktalar, literatür taraması yöntemleri, teori ve araştırma bölümlerinin oluşturulması; yönetim teorilerinin incelenmesi; pazarlama teorilerinin incelenmesi; bütünleşik pazarlama iletişimi, marka yönetim, hizmet pazarlaması, liderlik ve gelişme, perakendecilik, reklam yönetimi, tüketici davranışı, örgütsel davranış, iş etiği, stratejik yönetim, girişimcilik konularında makaleler incelenmesi.

Zorunlu Ders.

İŞ602 SEMİNER 0 (3+0+0) 7,5 ECTS

Seminer dersi, doktora öğrencilerine tez yazmaları için çeşitli konu seçenekleri sunmaktadır. Ayrıca, öğrencilerin tezlerini yazarken gerekli olan araştırma yöntemlerini, araştırmalarda gerekli olan çeşitli araçları güncel olarak sunmaktadır. Bunun yanı sıra, makalelerin incelenmesi, üzerinde tartışılması ve analizlerinin detaylı bir şekilde yorumlanması ile bilimsel bakış açısı kazandırmayı ve bilimsel düşünme yeteneğini geliştirmeyi sağlamaktadır.

Zorunlu Ders.

SEÇMELİ DERSLER

İŞ 515 Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Girişimcilik kavramı ve özellikleri; girişimcilikte başarı faktörleri ve başarısızlık nedenleri; işletmelerin kuruluş süreci ve amaçları; işletmenin hukuksal yapısı ve türleri; kobiler ve kobi'lerin ortak özellikleri; küçük işletmelerde yönetim fonksiyonu ve yeni yönetim yaklaşımları; küçük işletmelerde üretim fonksiyonu ve yeni üretim sistemleri; küçük işletmelerde pazarlama fonksiyonu; kobi'lerin ekonomik ve sosyal sisteme katkıları, güçlü ve zayıf yönleri; küçük işletmelerin sorunları ve çözüm yolları

Seçmeli Ders.

İŞ 516 Yönetim Bilişim Sistemleri 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

İşletme verilerinin işlenmesi, elektronik veri transferi, ofis otomasyonu, bilgilerin raporlanması ve karar verme amacıyla modern bilgisayar esaslı bilgi sistemlerinin tasarımı ve uygulamaya konulması.

Seçmeli Ders.

İŞ 517 Örgütsel Davranış 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Birey davranışının nedenleri ve sonuçları üzerinde odaklanmak, birey-örgüt etkileşimini incelemek ve tartışmak; örgütlerin işleyişi hakkında derinlemesine bilgi birikimi sağlamak ve bütüncül bir bakış açısı kazandırmak.

Seçmeli Ders.

İŞ 518 İş Etiği ve Kurumsal Yönetişim 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

İş etiği kuramlarının incelenmesi, örgütlerdeki sosyal sorumluluk, toplum ve çevre bilincinin irdelenmesi, iş etiği ve kurumsal yönetim etkileşimi; yönetim kavramının doğuşu, OECD kurumsal yönetim ilkelerinin incelenmesi,

Seçmeli Ders.

İŞ 541 Çağdaş Yönetim 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Organizasyon teorisinin yelişimi; global çevrede yönetim; örgütsel planlama; amaç oluşturma; strateji formülasyonu ve uygulama; yönetsel karar alma; örgüt yapısı ve örgütlenme; örgütsel değişim ve gelişim; örgütlerde davranışın temelleri; grupların yönetimi ve çatışma yönetimi; liderlik; motivasyon; örgütlerde kontrol faaliyeti.

Seçmeli Ders.

İŞ 542 İnsan Kaynakları Yönetimi 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

İnsan kaynakları yönetimine genel bakış; etik; eşitlik ve ayrımcılık; insan kaynakları planlaması ve iş analizleri; seçme ve işe alma; oryantasyon; eğitim ve geliştirme; kariyer planlaması ve geliştirme; iş değerlendirme; performans yönetimi ve değerlendirme; ücret yönetimi ve ödüllendirme; iş değerlendirme; iş yerinde sağlık ve emniyet; disiplin; stres yönetimi; insan kaynakları yönetimi ve iletişim; uluslararası insan kaynakları yönetimi.

Seçmeli Ders.

İŞ 548 Performans Değerlendirme ve Ücret ve Maaş 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Performans yönetimi sisteminin amaçları; performans değerlendirme süreci; performans değerlendirme metotları; performans değerlendirmeyi bozan faktörler; etkin performans yönetimi sistemleri; ücretlendirme ve ödüllendirme; içsel ve dışsal ödüller; ücret yapısının oluşturulması; teşvik ödeme planları.

Seçmeli Ders.

İŞ 553 Reklam ve Promosyon Yönetimi 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Reklam ve promosyon kavramlarının başlangıçtan günümüze irdelenmesi, reklam ve promosyon stratejisi, yönetimi ve koordinasyonu; promosyon amaçlarının belirlenmesi ve sonuçların değerlendirilmesi; reklamcılıkta medya planlaması; reklamcılık ve promosyon trendleri, bunlarla ilgili teorik ve pratik yaklaşımların hem dünya hem ülkemiz açısından irdelenmesi.

Seçmeli Ders.

İŞ 554 Uluslararası pazarlama 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Global pazarlama; global pazarlama çevresi ve global ticaret çevresine giriş; bölgesel pazar özellikleri ve tercihlili ticaret anlaşmaları; sosyal ve kültürel çevre; politik çevre; global bilgi sistemleri ve pazarlama araştırmaları; global pazarlarda segmentasyon; hedefleme ve konumlandırma; ihracat; ithalat; kaynak bulma; lisanslama yatırımları ve stratejik ittifaklar;

rekabetsel avantajın stratejik unsurları; ürün ve marka kararları; global pazarlama kanalları ve dağıtım; reklam ve halkla ilişkiler; satış promosyonu; kişisel satış; özel pazarlama iletişimi formları ve yeni medya; global pazarlama çabalarının yönetilmesi; organizasyonu ve kontrolü.

Seçmeli Ders.

İŞ 556 Tüketici davranışı 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Tüketici davranışı bir süreç olarak; algılama; öğrenme ve bellek; motivasyon ve ilgilenim; değerler ve yaşam biçimleri; tutum oluşturma ve tutum değiştirme; pazarlama iletişimi ve ikna; benlik ve kişilik; satın alma karar süreci; alışveriş, satın alma, değerlendirme ve elden çıkarma; referans grupları ve fikir liderleri; aile; cinsiyet; yaş grupları; sosyal sınıf; kültür; yeni zamanlar ve yeni tüketiciler.

Seçmeli Ders.

İŞ 557 Hizmet Pazarlaması 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Global ve yerel açıdan hizmet sektörünün gelişimi ve önemi; hizmet kavramı ve ürünlerle karşılaştırmalı olarak hizmetlerin temel özellikleri; hizmetlerde müşteri/tüketici davranışının analizi; en çok bilinen hizmetlerin temel özelliklerinin pazarlama ve tüketici davranışı açısından karşılaştırılması; hizmetlerde ilişkisel pazarlama; müşteri sadakati; müşteri şikayetlerinin ele alınması ve kötü verilen bir hizmetin düzeltilmesi; bir pazarlama bileşeni olarak hizmet; hizmetlerde fiyatlandırma stratejileri; pazarlama iletişimi ve iletişim yoluyla müşterinin/tüketicinin eğitilmesi; hizmet tasarımı ve konumlandırması; hizmetlerde dağıtım kanallarının oluşturulması ve talebin dengelenmesi; hizmetlerde kalite yönetimi; müşteri bekleme süreleri ve rezervasyonların yönetimi; teknolojinin hizmetler üzerindeki etkisi; hizmetlerde personelin rolü ve önemi; hizmetlerde pazar liderliğinin organizasyonu.

Seçmeli Ders.

İŞ 558 Müşteri İlişkileri Yönetimi 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Kitle pazarlama ve ilişkisel pazarlamanın karşılaştırılması; müşteri merkezli yönetim ve müşteri sadakati yaratma; müşteri değerinin müşteri ilişkileri ile bağdaştırılması; çağrı merkezler; irtibat merkezleri; dinamik ve kişiselleştirilmiş web siteleri; tele-pazarlama ve tele-satış; kampanya yönetimi; kişiselleştirilmiş stratejiler ve SQL (Structured Query Language).

Seçmeli Ders.

İŞ 559 E-Ticaret 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

E- ticaretin tanımı ve özellikleri; e-ticaretin ortaya çıkışı; e-ticaretin faydaları; e-ticaret türleri; e- işletme ve e-ticaret arasındaki farklar; e-ticarete dikkat edilmesi gereken noktalar; e- ticarete başarı faktörleri; e-ticarete ödeme şekilleri; e-ticaretin ülke ekonomisine katkısı.

Seçmeli Ders.

İŞ 563 Liderlik ve Gelişme 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Yönetim ve liderlik işlevleri tanıtılması; misyon, vizyon ve heyecanın yaratılması; heyecan ve gelişme ilişkisi; örneklerle değişik lider tiplerinin açıklanması; lider yetiştirme, yedekleme planlaması ve kurumsallaşma.

Seçmeli Ders.

İŞ 564 Perakende Yönetimi ve Pazarlaması 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Perakendeciliğe giriş; perakende kurumlarında ve perakendecilikte stratejik planlama; çağdaş perakende şekilleri; perakendecilikte pazarlama, yeri ve önemi; perakendeciler için iletişim stratejileri, perakendecilikte küresel konular.

Seçmeli Ders.

İŞ 567 Yenilik Yönetimi 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Yenilik yönetiminde temel kavramlar; yenilik çeşitleri; yeniliğin teorik altyapısı; yenilik yönetimi ve yenilikçi örgüt kültürü, işletmede yeniliği belirleyen faktörler ve uygulamalar; yenilik kaynakları; yenilik stratejileri.

Seçmeli Ders.

İŞ 569 Marka Yönetimi 3 (3+0+0) 7,5 ECTS

Marka kavramı; marka ile ürün arasındaki farklar; marka anlayışının önemi; marka türleri; marka yönetimi; marka konumlandırma; marka kimliği; markalama süreci; marka sadakati; markalama stratejileri; markalama ve tüketici davranışları; marka iletişimi; marka ve dijital iletişim mecralarının etkisi

Seçmeli Ders.

İŞ 605 Stratejik Yönetimde Çağdaş yaklaşımlar 3 (3+0+0) 10 ECTS

Güncel genel ve rekabet çevresinin analizi; işletmede sistem bütünlüğü içerisinde stratejik yönetimin ele alınması ve bu alanda meydana gelen güncel gelişme ve yaklaşımların ele incelenmesi.

Seçmeli Ders.

İŞ 606 Yönetim ve Örgüt teorisinde çağdaş yaklaşımlar 3 (3+0+0) 10 ECTS

Güncel yönetim teorileri ve örgüt kuramlarının incelenmesi; örgütlerin işleyişinin yönetim teorileri ve örgüt kuramlarına göre açıklanması ve irdelenmesi, durumsal faktörlerin yöneticilerin tercihindeki etkisinin incelenmesi.

Seçmeli Ders.

İŞ 607 Küresel Girişimcilik 3 (3+0+0) 10 ECTS

Ortak girişimler ve yatırım kavramı; ortak girişimlerin oluşma nedenleri; işletmeleri uluslararası yatırımlara yönelten neden ve gelişmeler; ithalat ve ihracat; lisans anlaşmaları, satış yetkisi verme, satış anlaşmaları, franchise ile ilgili temel kavramlar; stratejik ortaklıklar; birleşmeler (merger) şirket evlilikleri; tedarikçileri veya bayileri ortak etme, dış kaynak kullanma (outsourcing).

Seçmeli Ders.

İŞ 608 İş Etiğinde Özel Konular 3 (3+0+0) 10 ECTS

İş etiği kuramları ve yaklaşımları üzerinde odaklanılması, geleneksel kuramların çağdaş işletme kararlarına uygulanması; işletmenin sosyal sorumlulukları ve çevreye olan etkisi; iş etiği rekabet açısından değerlendirilmesi; örgüte kazandırdığı kısa ve uzun vadeli avantajların incelenmesi.

Seçmeli Ders.

İŞ 609 Kriz Yönetimi 3 (3+0+0) 10 ECTS

Krizin tanımı ve özellikleri; krizin nedenleri: işletme dışı ve işletme içi faktörler; krizin türleri; kriz süreci; krize karşı gösterilen tepkiler; kriz yönetiminin tanımı, amaçları ve özellikleri; kriz döneminde işletmeler; krizin yöneticiler ve çalışanlar üzerindeki etkileri; kriz dönemlerinde performans.

Seçmeli Ders.

İŞ 610 Bilgi Yönetimi ve Öğrenen Örgütler 3 (3+0+0) 10 ECTS

Bilgi kavramı ve bilgi çeşitleri, bilgi toplumunun genel özelliklerini, bilginin yayılımında etkili olan araçlar; işletmede bilgi yönetimi ve bilgiye giden yollar; kurumsal bilgi yönetim ve sistemleri; kurumlarda bilgi yönetim sistemi oluşturma ve uygulama; öğrenen örgütlerde bilgi yaratma; öğrenen örgütlerin anlamı, özellikleri ve önemi; öğrenen örgütlerin gelişim aşamaları; öğrenen örgüt disiplinleri; öğrenen örgütlere ilişkin sorunlar; öğrenen örgütlerde yönetici ve lider seçimi.

Seçmeli Ders.

İŞ 611 Pazarlama Kuramı 3 (3+0+0) 10 ECTS

Pazarlama kuramına giriş; pazarlama kuramının tarihsel gelişimi; çağdaş pazarlama kuramı; çağdaş pazarlama kuramının epistemolojisi: pozitivist yaklaşımlar; çağdaş pazarlama kuramının epistemolojisi: interpretivist yaklaşımlar konuları incelenmektedir.

Seçmeli Ders.

İŞ 612 Tüketici Davranışları Kuramı 3 (3+0+0) 10 ECTS

Tüketici davranışı kuramına giriş; algılama, kodlama ve dikkat; bilgi işleme; çıkarımlar; öğrenme; sınıflandırma; stereotipleme; bilgi ve hafıza; bilgiyi geri çağırma; tutum ve ikna; satın alma karar süreci ve satın almada ekonomik modeller; satın alma karar süreci ve satın almada yapısal modeller; satın alma kararında çevresel faktörler; satın alma kararında çevresel duygular; satın alma kararında kestirme yöntemler ve hatalar konuları işlenmektedir.

Seçmeli Ders.

İŞ 614 Bütünleşik Pazarlama İletişiminde Kuramsal yaklaşım 3 (3+0+0) 10 ECTS

Bütünleşik pazarlama iletişimine giriş; bütünleşik pazarlama iletişimi, pazarlama ve tüketici davranışları; bütünleşik pazarlama iletişimi, iletişim modelleri ve iletişim stratejileri; reklam stratejileri ve destekleyici medya; medya stratejileri, medya planlanması ve bütçe; doğrudan pazarlama stratejileri stratejileri ve planlanması; satış teşvik stratejileri ve planlanması; dijital pazarlama stratejileri ve planlanması; kişisel satış stratejileri ve planlanması; halkla ilişkiler

stratejileri ve planlanması; bütünleşik pazarlama iletişim etkinliğinin ölçülmesi ve değerlendirmesi; bütünleşik pazarlama iletişimde kanun ve yasal çerçeve; bütünleşik pazarlama iletişimde etik konuları işlenmektedir.

Seçmeli Ders.

İŞ 615 Ürün ve Marka Yönetimine Kuramsal yaklaşım 3 (3+0+0) 10 ECTS

Ürünün ayırt edici özellikleri; ürün ve marka arasındaki farklar; marka denkliği; marka geliştirme; marka yönetim süreci; marka genişletme stratejileri; marka toplulukları; marka-paydaş teorileri.

Seçmeli Ders.

İŞ 616 Dağıtım Yönetimine Kuramsal Yaklaşım 3 (3+0+0) 10 ECTS

Dağıtım yönetim süreci; sektör analizi; karayolu taşımacılığı; deniz taşımacılığı uygulamaları; elektronik ticarete lojistik: e-lojistik; uluslararası demiryolu taşımacılığında taşıma şekilleri ve maliyet yönetimi; uluslararası karayolu taşımacılığı mevzuatı; depolama sistemlerinde otomasyon uygulamaları: rfid; taşımacılık yönetimi sorunları; türkiye’de forwarder taşımacılığı; soğuk zincir lojistiği.

Seçmeli Ders.

İŞ 618 Pazarlama Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar 3 (3+0+0) 10 ECTS

Pazar ve pazarlama ile ilgili kavramlar; işletmede pazarlama fonksiyonu; pazarlama yönetimi süreci; pazarlamada sistem yaklaşımı; modern müşteri odaklı pazarlama; bütünsel pazarlama: ilişkisel pazarlama, bütünleşik pazarlama, içsel pazarlama, performans dayalı pazarlama; sosyal pazarlama; yeşil pazarlama, sürdürülebilir pazarlama; mobil pazarlama; gerilla pazarlama; müşteri ilişkileri yönetimi; e- müşteri ilişkileri yönetimi; sosyal sorumluluk projeleri; kurumsal marka imajı.

Seçmeli Ders.