

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	RETAILING II / RETAILING II	
Ders Kodu / Course Code	1302007922015	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	First Cycle / First Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	5.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	3	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Face to Face / Face to Face	
Eğitim Dili / Education Language	English / English	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı perakendeciliğe yönelik ileri bir anlayış geliştirmek ve literatürdeki uygulamalara yer vermek amaçlanmaktadır. Böylece Perakendecilik I dersi ile öğrenilen teorik bilginin pratikteki uygulamaları derste tartışılacak ve örnek olay çalışmalarına yer verilecektir. Dersin bir diğer hedefi de, perakendeciliği geliştirmekte olan ülkeler temelinde ele alınacaktır.	The objective of this course is to provide students with a comprehensive understanding of retailing and its applications. Consequently, the course will focus on the practical applications of the theoretical information acquired in Retailing 1 and will include case studies. Another purpose of the course is to examine retailing from the perspective of developing nations.
İçeriği / Content	Bu ders perakendecilik yönetimi konusunda derin bir stratejik anlayış sağlamayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda temel bilgilerin hatırlatılmasının ardından örnek olay çalışmaları ele alınacaktır.	This course is designed to impart a comprehensive strategic grasp of retail management. After reviewing the background knowledge, case studies will be discussed in this context.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Perakendecilik I dersinin alınmış olması önerilir.	The Retailing I course is recommended.
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	-Levy, M., Weitz, B. A., Grewal, D., & Madore, M. (2023). Retailing management, 11. Ed. New York: McGraw-Hill/Irwin. -Findlay, A. M., Paddison, R., & Dawson, J. A. (Eds.). (2005). Retailing environments in developing countries. London: Routledge.	-Levy, M., Weitz, B. A., Grewal, D., & Madore, M. (2023). Retailing management, 11. Ed. New York: McGraw-Hill/Irwin. -Findlay, A. M., Paddison, R., & Dawson, J. A. (Eds.). (2005). Retailing environments in developing countries. London: Routledge.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Doç. Dr. Elif Üstündağlı Erten	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Perakendecilik faaliyetlerini analiz edebilmek	To be able to analyze retail activities
2	Perakendecilikte marka stratejileri oluşturabilme	To be able to create branding strategies in retailing

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendecilik II Dersine Giriş				
	Introduction to Retailing II course				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeciliğe Giriş				
	Introduction to Retailing				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Az Gelişmiş Ülkelerde Perakendecilik				
	Retailing in Less-Developed Countries				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakende Değişimi ve Ekonomik Kalkınma				
	Retail Change and Economic Development				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Gelişmekte Olan Ülkelerde Perakendecilikte İlerlemenin Önündeki Engeller				
	Impediments to Progress in Retailing in Developing Nations				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Teknoloji ve Retailing				
	Technology and Retailing				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendecilik Küresel Pazarlama				
	Global Marketing in Retailing				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Arasınava				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendecilikte Kültürel Etkiler				
	Cultural Effects in Retailing				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Toplumsal Cinsiyet ve Perakende				
	Gender and Retailing				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Perakendeciliği Etkileyen Faktörler				
	Factors Effecting Retailing				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	Kariyer Olarak Perakendecilik				
	Retailing as a Career				
13	Perakendecilikte Yeni Trendler				
	New Trends in Retailing				
14	Proje Sunumları				
	Projects Presentation				
15	Proje Sunumları				
	Projects Presentation				
16	Final Sınavı				
	Final Exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	50
Proje Sunma / Project Presentation	1	50
Toplam / Total:	2	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		50
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(%):		50
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	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	10	2.00	20.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	20	2.00	40.00
Okuma / Reading	7	2.00	14.00
Ev Ödevi / Homework	4	2.00	8.00
Proje Hazırlama / Project Preparation	1	15.00	15.00
Toplam / Total:	58	28.00	141.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 141.00/30.00 = 4.70 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 141.00 / 30.00 = 4.70 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning	Program Çıktıları / Program Outcomes												
	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.	1.1.
1.Perakendecilik faaliyetlerini analiz edebilmek / To be able to analyze retail activities	3					3		5				4	5
2.Perakendecilikte marka stratejileri oluşturabilme / To be able to create branding strategies in retailing	3					5		5				3	4

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