

# Pazarlama Bölümü

## Pazarlama Bölümü Nedir?

**Pazarlama bölümü** amacı; üretimden pazarlamaya kadar olan süreçleri yönetecek elemanlar yetiştirmektir. Bu bölümde okuyan öğrencilere temel matematik, finans, etkili iletişim gibi eğitimler verilerek gelecekteki meslek hayatlarına katkı sağlanır. Öğrencilerden e- ticaret, etkili iletişim, sosyal medya ve bilgi işletim sistemleri konusunda bilgi sahibi olmaları ve bu konularda araştırma yapmaları beklenir. Bu bölüm için en önemli olan nokta bir ürünü satabilmek için o ürünü öncelikle iyi tanımak ve bilmektir. Ardından alıcıyı ikna edebilmek için gerekli bilgilere sahip olmak gelmektedir. Bu süreçte meslek elemanının ikna gücü, beden dili, diksiyon gibi temel iletişim becerilerinin oldukça güçlü olması beklenir. Aynı zamanda topluluklara da hitap edecekleri için bu kriter oldukça önemlidir.

## Pazarlama Bölümü Eğitim Süresi Kaç Yıldır?

Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi'nin düzenlemiş olduğu sınavlardan yeterli taban puan alındığı takdirde bu bölüme girilebilir. Bu bölümü tercih edecek öğrenci adaylarının karşısına ön lisans ve lisans programı olmak üzere iki farklı eğitim türü çıkar. Ön lisans programı 2 yıl ve 4 dönemlik bir eğitimden oluşmaktadır. Lisans programı ise 4 yıl ve 8 dönemlik bir eğitimden oluşmaktadır. Öğrencilerin ön lisans programından mezun olabilmeleri için 120 AKTS, lisans programından mezun olabilmeleri için ise 240 AKTS ders haklarını doldurmaları ve üniversitelerin koşullarını yerine getirmeleri gerekir. **Pazarlama bölümü taban puanları** da üniversiteden üniversiteye değişir. Ayrıca **2 yıllık pazarlama bölümü taban puanları** ve **4 yıllık pazarlama bölümü taban puanları** arasında da farklar vardır. Ön lisans programından mezun olmuş bireyler dilerlerse Dikey Geçiş Sınavı ile birlikte lisans programına geçiş yapabilirler. Ayrıca pazarlama bölümü dışında da birçok lisans programını tercih edebilirler. Bölüm öğrencileri

eğitim ve öğretim gördükleri süre boyunca hem mesleki gelişimlerine katkı sağlamak hem de tecrübe kazanmak için birçok kamu kurumu veya özel kurum ve kuruluşlarda staj yapma imkânına sahiptirler. Stajyerlerinin temel görev ve sorumlulukları; telefonlara ve e-postalara cevap verme, veri girişi, sunumlar ve satışlar için materyal ve doküman hazırlama, rekabet analizi yapma, pazar araştırması ve odak gruplarının kolaylaştırılmasıdır.

### Pazarlama Bölümü Dersleri Nelerdir?

**Pazarlama bölümü dersleri** göz önünde bulundurulduğunda ön lisans programında daha temel bir eğitim ve öğretim müfredatı uygulanırken lisans programında daha ayrıntılı bir eğitim ve öğretim müfredatı uygulandığı görülür. Ancak her iki programın öğrencileri de eğitim hayatları boyunca birçok ekonomi, ticaret ve finans temelli dersler alır. Bu dersler şu şekilde sıralanabilir:

- Ticari Matematik
- İstatistik
- Maliye
- İktisat
- Hukuk
- Reklamcılık
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Satış Teknikleri
- Tüketici Davranışları
- Uygulamalı İşletme ve Toplum
- Analiz
- Yönetimde Yaklaşımlar
- Örgütsel Davranış
- İnsan Kaynakları Yönetimi
- Yeni Ürün Geliştirme

- Stratejik Yönetim
- Reklamcılık
- Psikoloji
- Sosyal Medya
- Satış Gücü Eğitimi
- Araştırma Yöntem ve Teknikleri
- Perakende Eğitimi
- Beden Dili
- Meslek Etiği

Bu mesleki dersler dışında öğrenciler eğitim gördükleri süre boyunca farklı alanlardan dersler de alarak kişisel gelişimlerine katkı sağlayıp farklı bakış açıları edinebilirler. Tüm mezun olma kriterlerini sağlayan öğrenciler Pazarlama ön lisans ve lisans diploması almaya hak kazanırlar. Ön lisans ve lisans programlarından mezun olan öğrenciler çeşitli firmalarda pazarlama bölümünde görev alabilirler.

### Pazarlama Bölümü Mezunu Ne İş Yapar?

**Pazarlama bölümü ne iş yapar** sorusuna cevap olarak adayların birçok seçenek sahibi olduğu cevabı verilebilir. Ön lisans veya lisans programlarının tüm derslerini başarıyla tamamlayan öğrenciler bölümden mezun olmaya hak kazanırlar. Ardından sektörde deneyim kazanmaya başlarlar ve çeşitli alanlarda iş imkânı şansları vardır. Pazarlama ön lisans mezunları iş hayatına atıldıklarında pazarlamacı, iş planlama personeli, strateji geliştirme personeli pozisyonlarında çalışabilirler. Lisans mezunlarının yer alabileceği pozisyonlar ise şu şekilde sıralanabilir:

- Pazarlama Uzmanı
- İş Geliştirme Uzmanı

- Strateji Uzmanı
- Sosyal Medya Analisti
- [Sosyal Medya Uzmanı](#)
- Dijital Reklam Uzmanı
- Pazar Araştırmacısı

### Pazarlama Bölümü İş Olanakları Nelerdir?

**Pazarlama bölümü iş imkânları** ise oldukça geniştir. Bölümden mezun olmuş bireyler ürünlerin sınıflandırılması, ürünlere standart sağlanması, ürünlerin tedarik edilmesi, depolanması, nakliyesi ve pazarlaması gibi konularda uzmanlaşırlar. Bu alan, teknolojinin de gelişimiyle birlikte satış ve ticaret alanında yüz yüze ve dijital olarak hizmet veren bir sektör haline geldi. Bu yüzden mezunların dijital konularda da yetkinliklerinin olması gerekmektedir. Özellikle e-ticaret konusunda çeşitli eğitimler almaları gerekir. Tüm bu kriterleri sağlayan mezunlar kamu sektörü ve özel sektörde, ticaret firmalarında, reklam ajanslarında, satış firmalarında ve dijital mecralarda çalışma imkânı bulabilirler. Tekstil üzerine üretim yapan firmalar, teknolojik ürün ticareti yapan mağaza ve şirketlerde, otomotiv sektöründe ve daha birçok sektörde iş bulabilirler. Özellikle ürün üretip bunları satan firma, fabrika, kurum ve kuruluşlar bu alanda meslek elemanı istihdam etme konusunda öncüdürler. Bölüm mezunları şartları sağladıkları takdirde şirketlerin çalışan alımından ve çalışanların performanslarından sorumlu olan insan kaynakları departmanında da çalışabilirler. Aynı zamanda mezunlar yurt dışındaki firmalarla çalışma imkânı da bulabilirler. Bu açıdan da bu alanda çalışacak bireylerden yabancı dil bilgisine sahip olmaları beklenir. Mezunlar kariyerlerine üniversitelerde akademisyen veya öğretim görevlisi olarak da devam edebilirler.