

GDT 226 - FOREIGN MARKETS RESEARCH - Gülşehir Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu - Dış Ticaret Bölümü
General Info

Objectives of the Course

The overall objective of this course, promote the rule of law related to marketing, sales on the arrangements to be informed about, understand and protect consumer rights.

Course Contents

Contract types and varieties of Sales Contract, Consumer Protection, Competition, Trademark, Intellectual and Artistic Works, with the relevant regulations.

Recommended or Required Reading

Gülsevin Onur, (2007) Dış Pazar Araştırması Nasıl Yapılır? İGEME. Ankara.

Yaser GÜRSOY (2020), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, Uludağ Üniversitesi, Ekin Basım Yayın

Planned Learning Activities and Teaching Methods

1 - Basic Concepts Related to Scientific Research - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 2 - Scientific Research Methods and Scientific Research Process - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 3 - Desk-based Foreign Market Research - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 4 - Sources and Literature Research - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 5 - Data Collection, Evaluation - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 6 - On-Site Foreign Market Research - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 7 - Research Report - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 8 - Midterm Exam 9 - Foreign Market Analysis 1. Geographical factors Country, state, region, Time zones, rural / urban location, logistics issues and distribution channels - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 10 - Foreign Market Analysis 2. Economic, Political, Legal, Environmental Factors, Labeling standards, Standards and consumer protection rules, Liabilities and taxes - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 11 - Foreign Market Analysis 3. Demographic Factors Age and gender, Income and family structure, Profession, Culture belief, Competitors, Similar products, Competitor brands. - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 12 - Foreign Market Research 4. Market Characteristics, Market size, agencies distributors and suppliers. -Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 13 -Foreign market selection: Information Collection and Analysis -Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 14 - Foreign market selection: Introduction -Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 15 -Foreign market research supports - Narrative Method, Case Study Method, Report Preparation, Project Presentation 16 -Final Exam

Recommended Optional Programme Components

There are no other recommended topics for the course.

Instructor's Assistants

There is no teaching assistant.

Presentation Of Course

Face-to-face education is provided.

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Inst. Dr. Tarık Karamolla

Program Outcomes

1. Can analyse a scientific topic.
2. Can design a research.
3. Present foreign trade-related information in written reports

Activities	Number	PLEASE SELECT TWO DISTINCT LANGUAGES
------------	--------	--------------------------------------

Activities	Weight (%)
------------	------------

	P.O. 1	P.O. 2	P.O. 3	P.O. 4	P.O. 5	P.O. 6	P.O. 7	P.O. 8	P.O. 9	P.O. 10	P.O. 11	P.O. 12	P.O. 13	P.O. 14	P.O. 15	P.O. 16
L.O. 1	1		1		1	1				1			1			
L.O. 2		1			1			1	1		1			1		
L.O. 3				1			1					1			1	1

Table :

- P.O. 1 :** Temel dış ticaret, iktisat, işletme, pazarlama ve gümrük kavram ve becerileri ile muhasebe tekniklerini uygulayabilir.
- P.O. 2 :** Dış ticaretle ilgili sorunları tespit edebilir, alternatifleri değerlendirebilir ve mantıksal sonuçlara ulaşabilir.
- P.O. 3 :** Dış ticaret işlemlerini bilir, ithalat ve ihracat işlemlerini gerçekleştirebilir.
- P.O. 4 :** Dış ticaretle ilgili bilgileri düzenleyebilir ve yazılı bir şekilde sunabilir.
- P.O. 5 :** Gümrük birliği anlaşmalarını, gümrük mevzuatını, kambiyo mevzuatını, ihracat ve ithalat mevzuatını değerlendirebilir.
- P.O. 6 :** İşletmelerde dış ticaret işlemleri muhasebesi ve finans kavramlarını ve uygulamalarını gerçekleştirebilir.
- P.O. 7 :** Toplam kalite yönetimi, halkla ilişkiler, girişimcilik ve hukukun ve dış ticaretin temellerini bilir, iş ve toplumsal etik değerlere uygun davranır.
- P.O. 8 :** Atatürk İlke ve İlkelerinin önemini değerlendirebilir.
- P.O. 9 :** Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır
- P.O. 10 :** Dış Ticaret alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır
- P.O. 11 :** Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir
- P.O. 12 :** Dış ticaretle ilgili yazılı ve sözlü iletişim becerilerini Türkçe ve İngilizce olarak kullanabilir.
- P.O. 13 :** Düşüncelerini yazılı ve sözlü olarak ifade edebilir.
- P.O. 14 :** Bir uluslararası pazarlama araştırmasından elde edilen bilgileri analiz edebilir.
- P.O. 15 :** Önemli ekonomik değişkenler arasındaki bağlantıları kurabilir.
- P.O. 16 :** İnsani, sosyal, ekonomik sorunlar, göç ve afetler, engelliler ve dezavantajlı guruplarla ilgili sorunlar hakkında farkındalık kazanır.
- L.O. 1 :** Bilimsel bir konuyu analiz edebilir.
- L.O. 2 :** Bir araştırmayı tasarlayabilir.
- L.O. 3 :** Dış ticaretle ilgili bilgileri yazılı bir şekilde raporlayabilir.