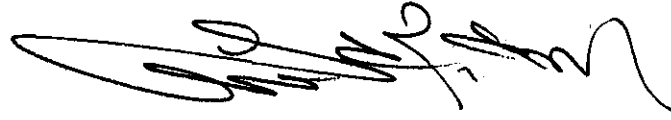


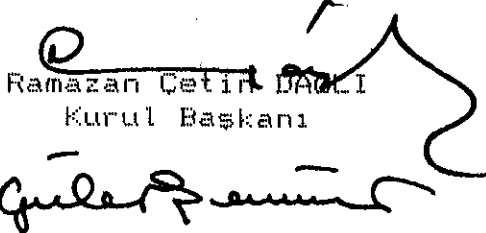
T.C  
MILLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI  
Taliim ve Terbiye Kurulu Başkanlığı

Sayı : 8	Tarihi: 27.1.1997	KONU: İstanbul Özel Lisan Araştırmaları ve Sanatsal Amaçlı Bilgisayar Lâboratuvarlı Eğitim Merkezi (LASALLE) Eğitim Merkezi'ne ait Moda Ürünleri Pazarlama Kursu programlarının kabulü.
Önceki Kararın		
Sayı: 428	Tarihi: 15.9.1993	

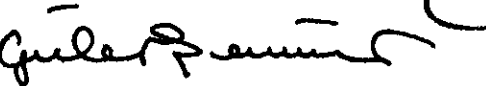
Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü'nün 16.10.1995 gün ve 59259 sayılı teklif yazıları üzerine Kurulumuzda görüşülen; İstanbul Özel Lisan Araştırmaları ve Sanatsal Amaçlı Bilgisayar Lâboratuvarlı Eğitim Merkezi (LASALLE) Eğitim Merkezi'ne ait Moda Ürünleri Pazarlama kursu programlarının ekli örneğine göre kabulü kararlaştırıldı.




Prof. Dr. Mehmet SAGLAM  
Millî Eğitim Bakanı




Ramazan Çetin DAĞLI  
Kurul Başkanı




Güler SENUNVER  
Üye



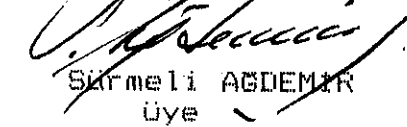
Dr. Ezdihar KARABULUT  
Üye




Nazım İrfan TANRIKULU  
Üye



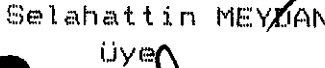
Ömer ÖZÜDÜRÜ  
Üye




Sürmeli ABDEMİR  
Üye



Mustafa ERTÜRK  
Üye




Selahattin MEYDAN  
Üye



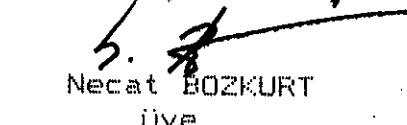
Haşim AYAKUR  
Üye




Sevim CAMELİ  
Üye



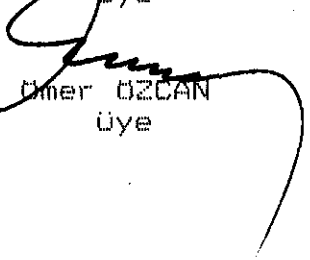
Ömer ACİKEL  
Üye



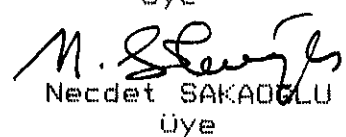
Necat BOZKURT  
Üye



Dr. Veli KILIC  
Üye



Ömer ÖZCAN  
Üye



Necdet SAKAĞLU  
Üye

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**TEKSTİL (I) KURSU PROGRAMI**

- Kurumun Adı** : Özel LaSalle Eğitim Merkezi  
**Kurumun Adresi** : Abdi İpekçi Cad.Reasürans İş Hanı No:61/2  
Teşvikiye, İstanbul  
**Kurucunun Adı** : Dr. Barış Trak  
**Programın Dayanağı** : 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini  
değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.  
**Programın Adı** : Tekstil (I) kursu programı  
**Programın Seviyesi** : En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde  
hazırlanmıştır.  
**Programın Süresi** : Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim  
yapılacaktır.  
**Programın Amaçları** : a) Tekstil ve temel kavramlarını öğretmek.  
b) Türk tekstil endüstrisinin yerini ve önemini  
kavratmak.  
c) Doğal ve suni ipliklerin özelliklerini öğretmek.  
d) İplik oluşumlarını kavratmak.  
e) Tekstilde markaların önemini kavratmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta  
TEKSTİL  
A) Tekstilin tanımı  
B) Tekstil teknolojisinin tanımı  
C) Tekstil terminolojisi  
D) Tekstil tarihi
2. Hafta  
TÜRKİYE'DE TEKSTİL TEKNOLOJİSİ  
A) Tanımlar  
B) Sınıflandırılması  
C) Genel Özellikleri  
D) Tekstilde Markalar  
E) Türkiye'de tekstil ve hazır giyim sanayinin yeri,  
önemi ve tarihçesi
3. Hafta  
DOĞAL LİFLER  
A) Bitkisel lifler  
1. Pamuk  
a- Pamuğun elde edilmesi ve tarihçesi  
b- Pamuğun üretim metodları  
c- Pamuğun özellikleri  
d- Pamuğun kullanım alanları  
e- Pamuklu tekstil yüzeylerinin bakım özellikleri
4. Hafta  
2- Gövde lifleri  
a- Keten  
b- Diğer bitkisel lifler

5. Hafta

## B)Hayvansal lifler

1. Yün

a- Yünün elde edilmesi

b- Yünün sınıflandırılması

c- Yün liflerinin yapısı ve özellikleri

d- Yün tekstil yüzeyleri

e- Yün tekstil yüzeylerinin bakım özellikleri

f- Yünde kalite işareti

6. Hafta

2. Kılıardan ve tüylerden elde edilen lifler

a- Tavşan tüyleri

b- Diğer hayvanların tüy veya kılıarı

7. Hafta

3. İpek

a- İpek lifinin eldesi

b- İpeğin sınıflandırılması

c- İpek liflerinin yapısı ve özellikleri

d- İpekli tekstil yüzeylerinin kullanımı

e- İpekli tekstil yüzeylerinin bakım özellikleri

8. Hafta

## KİMYASAL LİFLER (Suni lifler)

A. Doğal maddelerden elde edilenler

1. Viskon

2. Akrilik - Modakrilik

3. Asetat

B. Sentetik maddelerden elde edilenler

1. Perlon

2. Naylon

3. Dralon

4. Orlon

5. Trevira

6. Diolen

7. Dunova

8. Likra (Lycra)

9. Dorlastan

10. Elastan vb...

9. Hafta

A) Rayon

B) Asetat

10. Hafta

C) Naylon

D) Polyester

E) Olegin

11. Hafta

F) Akrilik - Modakrilik

G) Kauçuk

12. Hafta

H) Aramid

I) Cam

J) Metal

13. Hafta

## İPLİKLER

A. İplik türleri

B. Eğirilmiş ve flamet ipliklerin üretim yöntemleri

C. Eğirme işlemi ve yöntemleri

a. Yün eğirme

b. Kamgarn eğirme

c. Strayngarn eğirme

d. Pamuk eğirme

e. Üretim aşamaları

- f. Keten eğirme
- g. Kimyasal lif eğirme
- D. Bükümlü İplikler
  - a. Düz bükümlü ipliklerin yapısı
  - b. Düz bükümlü iplik türleri
  - c. Dikiş ipliği olarak düz bükümlü iplikler
- Fantazi (efekt) bükümlü iplikler
  - a. Renk efekti
  - b. Yapısal efektler
  - c. Parlaklık efektleri
- İplik ve bükümlü ipliklerin numaralandırılması
  - a. Text sistemi
  - b. Metrik numara
  - c. Basit ve bükümlü ipliklerin özellikleri

14. Hafta

- A) İplik türleri
- B) Eğinilmiş ve filamet ipliklerin üretim yöntemleri
- C) Eğirme işlemi ve yöntemleri
- D) Bükümlü iplikler

15. Hafta

FİNAL SINAVI

**Programın Uygulanması ile İlgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler 2 teorik, 1 uygulamalı olarak işlenir.
- c) Elyaflardan oluşan referans defteri oluşturulacaktır.
- d) Elyaflarla deneyler yapılacaktır.
- e) Öğretmen
  - 1. Anlatma
  - 2. Gösterip yaptırma
  - 3. Soru-Cevap
  - 4. Problem çözme
  - 5. Araştırma - Veri toplama - DelemeÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyeceklerdir.

**Değerlendirmeye İlgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin eskizleri kontrol edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği yapılacak döküman hazırlıklarının derlenmesi sağlanacaktır.
- c) Konuların içeriklerine göre, ara sınavlar ve ödevlerle değerlendirmeler yapılacaktır.

**Programın Uygulanmasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığınca tavsiye edilmiş olan, konu ile ilgili kitaplar kullanılacaktır.
  - 1- Tekstil Uygulama: Yazarı: Komisyon  
-24 Mayıs 1993/2383, 9 Mayıs 1994/2406, 6 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
  - 2- Tekstil Teknolojisi I-II: Talim Terbiye Kurulu Başkanlığının 08/10/1993 Tarih ve 442 Sayılı kararı ile bu kitap 1993-94 Öğretim yılından itibaren ders kitabı olarak kabul edilmiştir.  
(Rüştü Uzel Anadolu Meslek Lisesi öğretmenleri tarafından yazılmıştır.)
- b) Kullanılacak Cihazlar - Materyaller: Slayt, Tepegöz, Video

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**TEKSTİL (2) KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Tekstil (2) Kursu Programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Tekstil yüzeylerini tanıtmak. b) Dokunmuş, dokunmamış ve örme kumaşların üretim metodlarını kavratmak. c) Kumaş analizleri yaptırmak. d) Kumaşlarda boya, apre, baskı metodlarını kavratmak e) Giysi çeşitlerine göre kumaş uygunluklarını kavratmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	TEKSTİL YÜZEYLERİNİN YAPISI A) Tekstil yüzeylerinin genel sınıflandırılması B) Tekstil yüzeylerinin karşılaştırılması C) Çeşitli tekstil yüzey yapıları
2. Hafta	TEKSTİL YÜZEYLERİ A) Dokuma 1. Dokuma işlemi 2. Düz dokuma işlemi
3.4.5. Hafta	3. Düz dokumaların sınıflandırılması 4. Düz dokuma kumaşların analizi 5. Düz dokuma kumaşların özellikleri 6. Düz dokuma kumaşların kullanımı
6. Hafta	7. Bez ayağı dokuma
7. Hafta	8. Dimi dokuma
8. Hafta	9. Saten dokuma (Atlas)
9. Hafta	10. Jakarlı dokuma 11. Dokumasız kumaş üretimi

10.-11. Hafta

**B) Örme**

1. Örgü kumaşların üretim yöntemleri
2. Tek iplikli örgüler
3. Çözümlü örgüler
4. Örgü kumaşların analizleri
5. Örgü kumaşların kullanım alanları

12.-13. Hafta

**C) Çok iplik sistemli dokumalar**

**D) Dokuma türleri ile ilgili çalışmalar**

14. Hafta

**TEKSTİLDE APRE-BOYA-BASKI İŞLEMLERİ**

- a. Apreleme yöntemleri
- b. Boyama
- c. Baskı işlemleri
- d. Tekstil yüzeylerinin ara ve son işlemleri

15. Hafta

**FINAL SINAVI**

**Programın Uygulaması ile İlgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler 2 teorik-1 uygulamalı olarak işlenir. 15 hafta devam eder. 5.hafta. 2 saat uygulama yapılır.
- c) Kumaşlardan oluşan referans defteri oluşturulacaktır. (En az 80 numunelik.)
- d) Kumaşlar analiz edilerek deneyler yapılacak ve sınıflandırılacaktır.
- e) Öğretmen

1. Anlatma
  2. Gösterip yaptırma
  3. Soru-Cevap
  4. Problem çözme
  5. Araştırma-Veri toplama-Derleme
- Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirmeye İlgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği yapılacak döküman hazırlıklarının derlenmesi sağlanacaktır.
- c) Konuların içeriklerine göre, ara sınavlar ve ödevlerle değerlendirme yapılacaktır.

**Projenin Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar  
Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığınca tavsiye edilmiş olan, konu ile ilgili kitaplar kullanılacaktır.
  1. Tekstil Uygulama : Yazarı Komisyon  
24 Mayıs 1993/2383, 9 Mayıs 1994/2406, 6 Haziran 1995/9432  
Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
  2. Tekstil Teknolojisi I.-II. : Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığının 8/10/1993 Tarih ve 442 Sayılı kararı ile bu kitap 1993-1994 öğretim yılından itibaren ders kitabı olarak kabul edilmiştir.  
(Rüşdü Uzel Anadolu Meslek Lisesi Öğretmenleri tarafından yazılmıştır.)
- b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:
  - Film-Slayt
  - Video
  - Özek basılı yayınlar

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODADA ÇİZGİ VE RENK KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Modada çizgi ve renk kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 4 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Modada çizgi ve renklerin oluşumunu kavratmak b) Renklerin psikolojik etkilerini öğretmek c) Renklerin ve çizgilerin değişik tekniklerle kullanımını öğretmek d) Günümüz modasında renk ve şekilleri araştırma metodlarını öğretmek e) Bilgisayarla modada renk ve çizgileri kullanarak tasarımlar yapma becerisini kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODADA ÇİZGİ VE RENGİN ÖNEMİNİN ANA HATLAR İLE TANITILMASI
2. Hafta	RENK A) Renk terminolojisi 1. Renk 2. Tayf 3. Valör (Değer) 4. Uyum (Armoni) 5. Skala 6. Analiz 7. Kontrast 8. Tür 9. Ton 10. Croma

- B- Renk çemberi çizimi  
C- Renk çemberi üzerinde değerler  
D- Renklerin psikolojisi ve teorileri  
E- Renk çemberini guaj boya ile renklendirme  
F- Sıcak, soğuk, ara ve ana renklerin tontama ve gölgelendirilmesi, renk karışımları.
3. Hafta  
G- Renk kuramı  
H- Renklerin değeri  
I- Siyahtan beyaza tonları dizmek  
J- Ana ve ara renkleri beyazla açarak, siyahla koyulaştırarak dizmek.
4. Hafta  
Renk Grupları ve Armonileri  
A- Soğuk renkler  
B- Sıcak renkler  
C- Ara renkler  
D- Ana renkler  
E- Zıt renkler  
F- Karşıt renklerin birleşimi
5. Hafta  
"Renk Nedir?" (Renklerin değişik şekillerde kullanılması)  
A- Nokta ve çizgilerle tasarım  
B- Leke ve biçimlerle tasarım  
C- Hacim tasarımı  
D- Doku tasarımı  
E- Renk ve tonla tasarım
6. Hafta  
Balans Tasarımları  
A- Simetrik ve asimetrik  
B- Çeşitlilik ve teklik  
C- Miktar ve tutum  
D- Kompozisyon ve düzenlemesi  
Renk Kontrastları  
A- Yalın kontrastı  
B- Açık-koyu kontrastı  
C- Tamamlayıcı kontrast  
D- Yanıltıcı kontrast  
E- Sıcak-soğuk kontrastı  
F- Kalite kontrastı  
G- Miktar kontrastı
7. Hafta  
Kompozisyonları İncelemek  
- Tartışma  
- Ön plan araştırması  
- Arka plan araştırması  
- Açıklama  
- Perspektif ve perspektif açılardan bakma  
- Kompozisyon kavramı  
- İlaveler
8. Hafta  
Temel Sanat Kavramlarının Grafikselle Çalışmalarında Kullanımı  
- Armoni'den sonra  
- Denge  
- Koram



- Ayrıntılı liste
- Bitişiklik
- İlaveler
- Perspektif

ÇALIŞMA KONUSU: Kompozisyon kavramının dekoratif kompozisyon ile geliştirilmesi

8. Hafta

### TEMEL SANAT KAVRAMLARININ GRAFİKSEL ÇALIŞMALARDA KULLANIMI

Ritm ve hareket esasları

- Tekrarlama
- Birbirinin yerini alma
- Ters çevirme
- İleri gidiş
- Süreklilik
- Birbirine yaklaşma
- Birlik
- Armoni
- Oran
- Hava

ÇALIŞMA KONUSU: Hareket ve ritmlerden esinlenerek kumaş tasarımı yapmak

9. Hafta

### BİLGİSAYAR İLE TASARIM

- A- Bilgisayarı tanıtırma
- B- Macpaint ve Superpaint yazılımlarını açıklama
- C- Referans dökümanı inceleme
- D- Öğrenci dosyası açılımı

10. Hafta

- E- Alıştırma çalışmaları
- F- Kumaş desenlemesi ve çizgilerle doku yapma
- G- Özgün doku çalışması örnekleri yapma

11.12. Hafta

- H- Egzersiz çalışmaları

13. Hafta

### KURAM

- Göz yanılması
- Sonsuz bağlantıların incelenmesi
- Egzersiz çalışması (Renkli bir kompozisyon yaratmak ve sonsuz bağlantı analizleri yapmak)

14. Hafta

### ARAŞTIRMA DÖKÜMANINI OLUŞTURMAK

**Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak işlenir.
- b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saattir. Bu saatler 1 teorik - 2 uygulamalı olarak işlenir.
- c) Konularla ilgili dokümanlar sınıfa getirilerek işlenecektir.
- d) Öğretmen:
  - 1- Anlatma
  - 2- Gösterip yaptırma
  - 3- Soru - Cevap
  - 4- Problem çözme
  - 5- İncelemeÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin eskizleri kontrol edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konuların özelliklerine göre, ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - 1- Resim I : Temel Sanat Eğitimi Resim Teknikleri  
Grafik Resim  
Yazarlar : Dr. Mümtaz İşingör , Prof. Dr. Erol Eti, Prof. Dr. Mustafa Aslıer  
- Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığı'nın 24/07/1985 ve 123 Sayılı kararı ile kabul edilmiştir.
- b) Kullanılacak cihazlar - materyaller
  - Tepegöz
  - Video
  - Slayt
  - Ders levhaları

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**STİL VE AKIM ARAŞTIRMASI KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Stil ve Akım Araştırması kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda sektöründe stil ve akım araştırmasının önemin kavratmak. b) Araştırmalara göre rapor hazırlama becerisi kazandırmak c) Moda başkentlerini tanıtmak d) Bu başkentler arasındaki farklılıkları, moda eğilimlerini ve özgü yapıtları oluşturan modacıları tanıtmak e) Bir moda akımı raporu hazırlatmak

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE STİL VE AKIM ARAŞTIRMASINA GENEL BAKIŞ
2. Hafta	MODA A- 20. yüzyıldaki başlıca moda akımları B- Moda nedir, sosyolojik yeri C- Modada başlıca sosyo-kültürel hareketler
3. Hafta	MODA VE ENDÜSTRİ A- Moda endüstrisini işleten mekanizmalar  (Giysinin fabrikadaki halinden tüketiciye kadar) B- Moda endüstrisindeki giysi kategorileri C- Moda akımlarının çeşitleri ve yorumları D- Dizayn prensipleri
4. Hafta	MODA SEKTÖRÜ İLE İLGİLİ GEZİ-FİLM- KONFERANS V.B. AKTİVİTE

5. Hafta

## MODA AKIMLARININ TESPİTİ

### A- Bilgi kaynakları

1. Basılı ve görsel yayınlar
2. Kütüphane, müzeler, sergiler
3. Moda gösterileri (Defile, sergi vb.)
4. Moda kumaş fuarları
5. Özel koleksiyonlar
6. Geleneksel sanatlar
7. Uluslararası moda eğilimleri
8. Giyim tarihi
9. Modacılar ve çizgileri
10. Doğa
11. Sosyal olaylar
12. Kültürler
13. Sempozyum ve konferanslar
14. Tekstil ve konfeksiyon sektörleri

### B- Bilgi kaynaklarından yararlanılarak, verilen bir mevsim için moda raporunun hazırlanması

## FORMLARIN RİTİMİ VE FIGÜRLER

6. Hafta

- A- Kumaşların ritmi
- B- Renklerin ritmi
- C- Moda aksesuarlarının ritmi
- D- Figür oranları
- E- Figür pozisyonları

7. Hafta

## GIYSİ SATIŞLARININ YOĞUN OLDUĞU MERKEZLERDE GEZİ-GÖZLEM-İNCELEME YAPILMASI

8. Hafta

- A- Yapılan gezilerle ilgili değerlendirmelerin yapılması
- B- Moda tanıtım merkezleri

9. Hafta

## MODA BAŞKENTLERİ

- A- Fransa, İtalya, İngiltere, Japonya, Amerika, Kanada
- B- Bu başkentler arasındaki farklılıklar, modayı, eğilimleri, özgün yapımları oluşturan modacılar
- C- "Houte-Couture" ve "Pret-a-porter" arasındaki farklılıklar

10. Hafta

11. Hafta

12. Hafta

## DİĞER MODA BAŞKENTLERİ ARAŞTIRMALARIN SUNULMASI

## UYGULAMALI ÇALIŞMA

- Renkli kalem ve kağıtlar ile stil ve akım araştırmaları

13. Hafta

## Stil ve Akım Araştırma Raporlarının Sunulması

14. Hafta

TARTIŞMA

15. Hafta

FINAL SINAVI

**Programın Uygulanması ile İlgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır
- b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler 2 teorik-1 uygulamalı olarak işlenir.
- c) Araştırma ve moda raporları ile dökümler hazırlanacaktır.
- d) Öğretmen:
  1. Anlatma
  2. Grup tartışması
  3. Soru-Cevap
  4. Araştırma- Veri toplama-Deleme
  5. Gezi-Gözlem-İncelemeÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Sözlü sınavlarda öğrencilerin aktif görev almaları sağlanacaktır.
- b) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- c) Konuları gereği yapılacak araştırmalar ve raporlar değerlendirilecektir.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı Kaynaklar

Talim Terbiye Başkanlığınca tavsiye edilmiş olan, konu ile ilgili kitaplar kullanılacaktır.

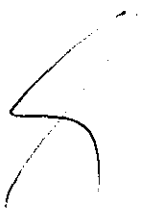
- 1- Resim I : Temel Sanat Eğitimi Resim Teknikleri  
Grafik Resim

Yazarlar : Dr. Mümtaz Işingör ,Prof. Dr. Erol Eli  
Prof. Dr. Mustafa Asker

Talim ve Terbiye Kurulunun 24/07/1985 Tarih ve 123 Sayılı kararı

b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller

- Tepegöz
- Video



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA ÜRÜNLERİ PAZARLAMASI KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda Ürünleri Pazarlaması kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a)Moda ürünlerini pazarlama sistemlerini öğretmek b)Güncel perakende ve toptan satış yapma tekniklerini göstermek c)Dağıtım kanallarını öğretmek d)Hedef piyasanın değişimini ve çeşitli piyasalara göre satışı artırıcı unsurları kavratmak e)Planlama, fiyatlama ve satma kurallarını öğretmek f)Bir ürün ile ilgili pazarlama projesi çalışması yapmak

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

*Moda Ürünleri Pazarlaması Eğitim Programı*

1. Hafta

- 1-Moda Ürünleri Pazarlaması Sektörüne Giriş  
A-Sektör ile ilgili genel analiz  
B-Sektördeki pazarlama stratejileri hakkında bilgi  
C-Moda sektöründeki mevcut durum analizi  
II-Moda Ürünleri Pazarlama Sistemleri  
A-Üretim  
B-Dağıtım  
C-Promosyon  
D-Reklam

2.Hafta

- Dağıtım Kanalları  
A.Ürünlerin tüketiciye kadar ulaşmasında geçirdiği evreler  
1.Firma (Üretici)  
2.Distirübütör  
3.Toptancı  
4.Satış Noktası  
5.Tüketici  
B.Dağıtım Kanalları  
1.Toptancı  
2.Toptancı Üstü

3. Hafta

**TOPTAN TİCARET YAPAN FİRMALARA  
İNCELEME GEZİSİ YAPMA**

4. Hafta

**PERAKENDE SATIŞ MAĞAZALARI**

**A-Farklı perakende satış mağazaları**

1. Bağımsız / -Özel mağazalar
2. Çok kısımlı mağazalar
3. Herşeyi satan büyük mağazalar
4. Acentelik

**B-Perakende satış mağazalarının grupları**

1. Mülkiyeti kendine ait işletme tesisi
2. Ticaret yapma amaçlı işletme tesisi
3. Mektupla ısmarlama tipi işletme tesisi
4. Çeşitli tip ve seviyede hizmet sunan tesis
5. İsteğe bağlı yürütme

5. Hafta

**PAZARLAMA ÖĞELERİ**

**A-Pazarlama, Perakende ve Toptan**

**1.4P'ye başlangıç**

- Yer
- Fiyat
- Ürün
- Satış artışını sağlayan unsurlar

**2.Piyasa bölünmesi**

**3.Egzersiz**

**B-Tüketici Tutumu**

1. Tüketici psikolojisi
2. Satın alma kategorileri
3. Alış-veriş alışkanlığı
4. Alış-veriş motivasyonu

6. Hafta

**SINAV**

**TİCARİ ARAŞTIRMA VE YER**

**A-Perakende ve toptan ticari araştırma**

1. Hedef piyasa
2. Farklı araştırma tipleri
3. Araştırma basamakları

7. Hafta
- B- Perakende ve toptan satın alma / yer
1. Yer seçimi
  2. Yer tipleri
- C- Perakende ve toptan satın alma / mağazada plan
1. Aktiviteler
  2. Ticari teknikler
  3. Fiyatlar
8. Hafta
- SATIN ALMA-PLANLAMA VE DEĞER BİÇİMİ
- A- Perakende ve toptan satışta / Alış-veriş planı
1. Sınıflandırma
    - Güç
    - Derinlik
- B- Perakende ve toptan satışta fiyatlandırmaya karar verme
1. Fiyat karşılaştırması
  2. Fiyatlandırma teknikleri
9. Hafta
- İNCELEME GEZİSİ / KONFERANS
10. Hafta
- MODA (MAJ) VE SATIŞ
- A- Reklam
- 1- Değişik reklam
  - 2- Amaçlar
  - 3- Reklam programı
  - 4- Medya
  - 5- Reklam tutarı
11. Hafta
- B. Satış artışını sağlayan unsurlar
1. Sergileme
    - Sergilimenin rolü
    - Sergileme şekilleri
    - Sergilemenin kapsamı
  2. Satış
    - Tartışma
    - Satıcının rolü
    - Değişik hizmetler
    - Satışın basamakları
12. Hafta
- SINAV



13. Hafta

## PERAKENDE VE TOPTAN SATIŞTA SİSTEM

### A- Personel

- 1- Farklı hizmetler için personel grupları
- 2- Personel alma prosedürü
- 3- personel motivasyonu

### B- Muhasebe

- 1- 3C's kredi, kapital ve karakter

### C- Diğer servisler

- 1- Müsteri servisi
- 2- Kalite kontrol
- 3- Alım servisi

## PROJE SUNUMU

14. Hafta

## İNCELEME GÖZLEM

15. Hafta

## FINAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

a) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler 1 teorik - 2 uygulamalı olarak işlenir.

b) Moda ürünlerini pazarlayan çeşitli firmalara geziler düzenlenecek veya pazarlamacı firmalardan kaynak kişiler sınıfa getirilerek konular işlenecektir.

c) Öğretmen:

- 1- Anlatma
- 2- Gösterip yaptırma
- 3- Soru-Cevap
- 4- Problem çözme
- 5- İnceleme

Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirmeye İlgili Esaslar:**

a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.

b) Konuların içeriklerine göre, ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı kaynaklar

Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığınca tavsiye edilmiş olan, konu ile ilgili kitaplar kullanılacaktır.

- 1- Pazarlama Yazarı: Prof. Dr. İ. Cemalcılar  
Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

\*20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

b) Kullanılacak cihazlar - materyaller

- Tepegöz
- Slayt



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**GIYSİ TARİHİ (1) KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Giysi Tarihi (1) kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Tarihsel süreç içinde giysi ve aksesuarlarını araştırmak. b) Zaman dilimleri içerisinde değişim esaslarını aktarabilmek. c) Zaman dilimleri içerisinde kostümler arası ilişki ve artistik stil yaklaşımlarını kavratmak. d) Tarih öncesinden 1850'ye kadar giysi ve aksesuar özelliklerini öğretmek. e) Tarihsel kostümlere dayalı, günümüz kostümlerini irdeleme becerisi ve araştırma yapma alışkanlığı kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	Giysi Tarihinin Genel Hatları ile Tanıtımı A-Tarih Öncesi Çağda Giysi B-Tarihsel Çağda Giysi 1. İlkçağ 2. Ortaçağ 3. Yeniçağ 4. Yakınçağ
2. Hafta	TARİH ÖNCESİ ÇAĞDA GIYSİ A)ANTİK ÇAĞDA (1) 1. Eski Mısır giysileri 3000-1085 M.Ö. 2. Mezopotamya giysileri 3000-300 M.Ö.
3. Hafta	B)ANTİK ÇAĞDA (2) 1. Eski Yunan giysileri 1700-146 M.Ö. 2. Eski Roma giysileri 753 M.Ö.-453 M.S.
4. Hafta	ORTA ÇAĞDA (1) A) Bizans giysileri 324-1453 B) Batı Avrupa giysileri 474-1000
5. Hafta	ORTA ÇAĞDA (II) A) Gotik ve Roman giysileri 1000-1450 B) Burgundian modası 1400-1477



6. Hafta	OSMANLI GİYİSİLERİ 1453-1923
7. Hafta	İNCELEME GEZİSİ (Müze v.b.)
8. Hafta	RÖNESANS (1) A) İtalyan modası 1400-1500 B) Alman Modası 1500-1560 C) Avrupa modası VIII. Henry, I.Francis, V.Charles, VIII. Europe, François'ler
9. Hafta	RÖNESANS (2) A) İspanyol modası (1560-1610) B) IV. Henry modası C) Elizabeth modası
10. Hafta	BAROK (1) A) XIII. Louis ve I. Charles 1610-1660 B) Hollanda kostümleri
11. Hafta	BAROK (2) A) XV. Louis modası 1660-1715
12. Hafta	ROKOKO VE FRANSIZ İHTİLALİ A) XV. Louis modası 1715-1774 B) XVI. Louis modası 1774-1789 C) Fransız ihtilal modası 1789
13. Hafta	NEOKLASİZM VE ROMANTİZM A) I. İmparatorluk 1795-1815 B) Romantizm ve moda 1815-1848
14. Hafta	İNCELEME VE YORUM YAPMA
15. Hafta	FİNAL SINAVI

**Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:**

a) Dersler teorik olarak yapılır.

b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler konular gereği slayt gösterimi ile desteklenerek işlenecektir

c) Öğrenilen bilgiler ışığında yapılan gezi ve incelemeler, yorumlarla tartışarak pekiştirilecektir.

d) Öğretmen

1- Anlatım

2- Soru-Cevap

3- Problem çözme

4-Araştırma - veri toplama - derleme

Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar**

a) Periyodik olarak öğrencilerin eskizleri kontrol edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.

b) Ara sınav ve ödevlerle değerlendirmeler yapılacaktır.

c) Tarihsel süreç içerisinde yeni alan giysiler ile modern modanın ilişkisi konularında yapılan araştırmalar, proje haline getirilerek değerlendirilecektir.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı kaynaklar

1- Resim II Moda Resmi ve Giyim Tarihi

Yazarlar: Şükran Komşuoğlu

Arsal İmer (Mengi)

Mine Seçkinöz

Sabiha Alpaslan (Aker)

- Talim Terbiye Kurulunun 24/07/1985 ve 123 Sayılı kararı.

b) Kullanılacak cihazlar - materyaller

-Tepegöz

- Slayt

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**GIYSİ TARİHİ (2) KURSU PROGRAMI**

- Kurumun Adı** : Özel LaSalle Eğitim Merkezi  
**Kurumun Adresi** : Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2  
: Teşvikiye, İstanbul
- Kurucunun Adı** : Dr. Barış Trak  
**Programın Dayanağı** : 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
- Programın Adı** : Giysi Tarihi (2) kursu programı  
**Programın Seviyesi** : En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
- Programın Süresi** : Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
- Programın Amaçları** : a) Tarihsel süreç içinde giyim olgusunu araştırmak.  
b) Giyimi etkileyen faktörleri; coğrafi, politik, ekonomik, sosyal ve bilimsel elemanları dönemlere göre tanıtmak.  
c) Dönemlerdeki değişimlerin, giysilere yansıma şeklinin yanısıra, resimde, mimaride, heykelde dekoratif sanatlarda değişimler ve birbirini etkileme oluşumları ve aralarındaki bağlantıları ortaya koyarak giysi tarihini kavratmak.  
d) Her dönemin isimlendirilmesinde rol oynayan giysi, aksesuar ve diğer aksesuar ve diğer detayların özelliklerini tanıtmak.  
e) Giysi gelişimindeki moda dönemlerini, önceki dönemlerden ve diğer kültürlerden ayıran detayları vurgulayarak kavratmak.  
f) 17. yüzyıl: Orta ve son Barok, 18. yüzyıl: Rokoko, Neo Klasizm, Fransız devrimi, 19. yüzyıl : Romantizm ve Victoria çağı, 20. yüzyıl: "La Bella Epoque", 1. Dünya Savaşı ve 30'lu yıllar, 2. Dünya Savaşı ve 40'lı yıllar 50'lerden 90'lı yıllara kadar olan dönemlere ait giyimler ve özelliklerini öğretmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta

GIYSİ TARİHİNİN ÖNEMİ VE MODELİST VEYA STİLİSTİN YAŞAMINDAKİ YERİ, KONULARIN ANA HATLARI İLE TANITIMI

2. Hafta SON BAROK (1660-1715)  
Versailles  
XVI. Louis stili
3. Hafta ROKOKO (1715-1789)  
Neo Klasizmin başlangıcı 1775-....)  
Krallık ve XV.Louis stili 1715-1774  
XVI.Louis stili
4. Hafta NEO KLASİZM (1789-1815)  
Fransız ihtilali, Beder heyeti ve I. İmparatorluk  
Fransız ihtilali (1789-1795)  
Beşler heyeti stili  
Napolyon ve I. İmparatorluk stili (1804-1815)
5. Hafta ROMANTİZM (1815-1840)  
Restorasyon ve Louis Philip  
Burjuva stili
6. Hafta GEZİ-GÖZLEM (Müze ziyareti ve inceleme gezisi)
7. Hafta VICTORIA DÖNEMİ (1. ve 2. İmparatorluk 1840-1870)  
3. Napolyon ve İmparatoriçe Eugeni  
Kraliçe Victoria ve Prens Albert  
Charles Frederick Worth  
America Bloomer, Nadar
8. Hafta VICTORIA DÖNEMİ (2. ve 3. cumhuriyet 1870-1890)  
İzlenimcilik  
Sanat ve zanaat hareketleri  
Pre-Raphaektes, Dacor Wilde  
Londra'nın bağımsızlığı  
Redgem ve Lreed
9. Hafta "LA BELLE EPOQUE" VE I.DÜNYA SAVAŞI (1890-1918)  
Yeni sanat  
Victoria döneminin sonu 1890-1900  
Edward dönemi 1900-1910  
Doucet, Poiret, Paquin, Fortuny Erté  
I. Dünya savaşı 1914-1918
10. Hafta GEZİ-GÖZLEM (Müze veya benzeri bir yerde inceleme gezisi)

11. Hafta

20'Lİ VE 30'LU YILLAR (1918-1939)

Art Deco, Kübizm, Sürrealizm,

Bauhaus, Le Corbusier,

Chanel, Vionnet, Patou, Lanuin

30'lu yıllar

Büyük depresyon

Sinema

Schiaparelli, Alix (Gres), Malyneux

Mainbocker

12. Hafta

II.DÜNYA SAVAŞI VE SOĞUK SAVAŞ (1939-1963)

Amerika: Clarre Mc Cordel, Charles James

1947: Dior'un yeni bakışı

1954: Chanel'in dönüşü

Geçiş dönemi 50/60: Balenciago

St. Laurent, Givenchy

13. Hafta

ÇAĞDAŞ DÖNEM (1) (1963-1979)

Devrimci 60'lar

Mary Quant, Courreges, Hippiler, Pop Art

70'li yıllar

Etnik moda

Dicko, Retro, yeni dalga modaları

Kitsch ve Punk

Sağlık modası

14. Hafta

ÇAĞDAŞ DÖNEM (2) (1980'den itibaren)

Moda merkezleri, Paris, Milano, Londra, Tokyo, New York

Yeni ve eski akımlar

Genç modacılar

15. Hafta

FİNAL SINAVI

### Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

a) Dersler teorik olarak yapılır.

b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler konular gereği 2 teorik-1 slayt göstererek pekiştirme olarak işlenecektir

c) Öğrenilen bilgiler ışığında yapılan gezi ve incelemeler, kütüphane araştırmaları sonucu giysi kataloğu / araştırma dökümanı hazırlanacaktır.

d) Öğretmen

1. Anlatım

2. Soru-Cevap

3. Problem çözme
4. Araştırma - Veri toplama - Derleme  
Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

#### **Değerlendirmeye İlgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin eskizleri kontrol edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Ara sınav ve ödevlerle değerlendirmeler yapılacaktır.
- c) Araştırma dökümanı / giysi kataloğu benzeri çalışmalar değerlendirilecektir.
- d) Tarihsel süreç içerisinde yen alan giysiler ile modern modanın ilişkisi konularında yapılan araştırmalar, proje haline getirilerek değerlendirilecektir.

#### **Projenin Uygulanmasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar  
Tatim ve Terbiye Kurulu Başkanlığınca tavsiye edilmiş olan, konu ile ilgili kitaplar kullanılacaktır.

1- Resim II Moda Resmi ve Giyim Tarihi

Yazanlar : Şükran Komşuoğlu

Arsal İmer (Mengi)

Mine Seçkinöz

Sabiha Alpaslan (Aker)

Tatim Terbiye Kurulunun 24/07/1985 ve 123 Sayılı kararı.

- b) Kullanılacak cihazlar - Materyaller

- Tepegöz

- Slayt



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**İDARİ PRENSİPLERE GİRİŞ TEMEL KURS PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: İdari prensiplere giriş temel kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) İşletmenin temel prensiplerini tanıtmak. b) İşletmenin dört ana fonksiyonu olan, planlama, organizasyon, yönetim ve kontrolün işlevlerini öğretmek. c) Bu organizasyonların yerine getirilmesindeki prensipleri tanımlamak ve açıklamalarla pekiştirmek. d) İdari prensipler için fikir geliştirme ve organizasyon yapma becerisi kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	<b>GİRİŞ</b> -Yönetime giriş -Yönetimsel yaklaşımlar -Yönetimde rol oynayan çevresel faktörler -Yönetimde bilginin rolü
2. Hafta	<b>PLANLAMA</b> A. Planlama metodu - Organizasyon hedefleri - Planlama - Bir planın boyutları ve özellikleri - Planın avantajları ve dezavantajları - Planlama metodu - Stratejik ve taklit planlama
3.-4. Hafta	B. Karar verme - Programlı ve programsız kararlar - Karar verme metodu - Karar vermeyi etkileyen faktörler - Toplu karar alma (Komite, grupla karar almanın) avantaj ve dezavantajlar



5. Hafta  
C.Planlama Araçları ve Yerine Getirilmesi  
-Kar ve zararın eşit olması  
-Aranılan değerler  
-Karar verme ağacı  
-Operasyon araştırmaları
6. Hafta  
D.Zaman Yöntemi  
-Zaman yönteminin önemi  
-Otorite yetkisi  
-Zaman yöntemi araçları
- 7.-8.-9. Hafta  
ORGANİZASYON YAPMAK  
A.Organizasyonun temel hatları  
-Organizasyonun önemi  
-Merkezi olan ve olmayan yapılar  
-Şubelendirme  
-Organizasyonel yapılar  
B.Resmi ve gayri resmi yapılar  
-Resmi ve gayri resmi yapılar arası farklar  
-Resmi ve gayri resmi yapıların avantajları ve dezavantajları
10. Hafta  
YÖNETİM  
A.Motivasyon  
-Motivasyonun önemi  
-İş dizaynı ve zenginleştirilmesi  
-Yaratıcılık  
-Motivasyon teorileri  
-Motivasyonda yöneticinin rolü
11. Hafta  
B.Liderlik  
-Tanıtım  
-Özellikleri  
-Stilleri  
-İhtimal yaklaşımları
12. Hafta  
C.Haberleşme  
-Örgüt içi ve insanlar arası haberleşme  
\*Haberleşme ağı  
\*Dikey  
\*Yatay  
-Haberleşmeye karşı mikro ve makro engeller
13. Hafta  
D.Değişime direnme  
-Değişim, sabitliğe karşı  
-Değişimle gelen problemler  
-Değişimle ilgilenmek

14. Hafta
- Değişim metodu
  - \* Organizasyon
  - \* Birey
- KONTROL ETMEK**
- Kontrolün tanımı
  - Kontrol metodu
  - Onkontrol. mutabıklık, geri itilim
  - Standartlar
  - \* Bütçe
  - \* Oranlar
  - \* Hedefler
15. Hafta
- FINAL SINAVI**

**Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik olarak işlenir.
- b) Konuların kavratılması için olay çalışmaları ile desteklenecektir.
- c) Moda sektöründe kaynak kişilerle idari prensiplerin önemi tartışılarak işlenecektir.
- d) Konularla ilgili film gösterimi ve işletme incelemeleri yapmaya özen gösterilecektir.
- e) Öğretmen:
  - 1- Anlatma
  - 2- Soru - Cevap
  - 3- Problem çözme
  - 4- Analiz yapmaÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Dersler periyodik olarak kursiyerlerin öğrenmeleri takip edilerek. öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konular gereği yapılacak olay çalışmaları tartışılarak değerlendirilecektir.
- c) Ara sınav ve ödevlerle değerlendirme yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - 1- Hazır Giyimde İş Bilimi I (Rüştü Uzel Anadolu Meslek Lisesi Öğretmenleri tarafından yazılmıştır.Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığı'nın 27/12/1993 Tarih ve 515 Sayılı Kararı ile 1993-1994 Öğretim yılından itibaren ders kitabı olarak kabul edilmiştir.
- b) Kullanılacak Cihazlar - Materyaller:
  - Tepegöz
  - Slayt

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE PAZARLAMA KURS PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda sektöründe pazarlama kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	:a) Moda sektöründe pazarlama kavramını anlatmak. b) Pazar ve pazarlama stratejilerini kavratmak c) Pazar analizleri yapma becerisi kazandırmak. d) Pazar potansiyelini geliştirme ve ürün servisi stratejilerini öğretmek. e) Dağıtım yönteminin pazarlardaki rolünü kavratmak. f) Fiyatlandırma ve promosyonun ürün pazarlamasındaki önemini kavratmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	<b>ÇAĞDAŞ PAZARLAMA VE MODA ENDÜSTRİSİ</b> - Bugünkü hayatımızda pazarlamanın yeri ve önemi - Pazarlamacılığın değeri - Pazarlama aktiviteleri
2.-3. Hafta	<b>PAZARLAMA ATMOSFERİ</b> - Kontrol edilebilir değişkenler - Kontrol edilemeyen değişkenler - Uygulamalı çalışma
4. Hafta	<b>ANALİZ DURUMLARINI TARTIŞMA</b> - Analiz metodları - Finans analizi - Uygulamalı çalışma
5. Hafta	<b>PAZAR VE PAZARLAMA STRATEJİLERİ</b> - Pazar bölünmeleri - Pozisyon stratejileri - Uygulamalı çalışma (grup çalışması)
6. Hafta	<b>ARA SINAV</b>
7. Hafta	<b>ALICI DAVRANIŞLARI</b>

- Tüketici / alıcı davranışlarının önemi ve rolü
  - Tüketicie satın alma kararlarında etkide bulunan davranışlar
  - Pazarlama yöntemleri ile tüketicinin davranışlarını tartışma
  - Alıcı davranışlarının organizasyonunda roller ve önemi
  - Uygulamalı çalışma
8. Hafta
- ÜRÜN / SERVİS STRATEJİSİ
- Ürün tanımlama
  - Markalama stratejisi
  - Paketleme ve etiketleme
  - Ürün karışımı
  - Ürün pozisyon stratejisi
- 9.Hafta
- ÜRÜN YÖNETİMİ
- Yeni ürün geliştirme yöntemleri
  - Ürün karışımı yöntemi
  - Uygulamalı çalışma( ürün-moda-finans çemberi içinde)
- 10.Hafta
- ARA SINAV
- 11.Hafta
- DAĞITIM YÖNETİMİ
- Dağıtım kanalları
  - Toptancılık
  - Kanallara tesir eden faktörleri seçme
  - Perakende yer seçme
  - Uygulamalı çalışma
12. Hafta
- FİYAT STRATEJİSİ VE TESPİT
- Değişen fiyatların önemi
  - Fiyatlandırmanın amaçları
  - Fiyat belirleme
  - Poliçeleri fiyatlandırmak
- 13.Hafta
- PROMOSYON STRATEJİLERİ
- Promosyon elemanları
  - Kominikasyon
  - Promosyon planları
  - Optimal promosyonlar
14. Hafta
- PAZARLAMA STRATEJİLERİ (plan ve kontrol)
- Planlamanın önemli faktörleri
  - Pazarlama planı
  - Kontrol vasıtaları
  - Pazarlama planının geliştirilmesi
15. Hafta
- FİNAL SINAVI

Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

a) Dersler teorik, uygulamalı olarak işlenecektir.

b)Moda sektöründen pazar analizleri, planları ve sektörden kaynak kişilerle konular işlenecek-

tir.

c)Öğretmen;

1- Anlatma

2- Soru-Cevap

3- Problem çözme

4- İnceleme yapma

5- Araştırma ve rapor düzenleme

Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

a)Periyodik olarak kursiyerlerin, öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.

b) Konular gereği, ara sınavlar ve uygulamalı çalışmalar ile değerlendirme yapılacaktır.

**Programın Uygulanmasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a)Basılı kaynaklar

1- Pazarlama: Yazarı: Prof. Dr. İ. Cemalcılar

Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

-20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

b) Kullanılacak cihazlar-materyaller

- Tepegöz

- Slayt

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**BIÇİM VE KOMPOZİSYON KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Biçim ve kompozisyon kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 5 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda tasarımında biçim ve kompozisyonun önemini kavratmak. b) Giysi formlarında ölçü-oranın önemini kavratmak. c) Giyside detayların özelliklerini öğretmek. d) Detayları çizimle ifadelendirebilme becerisi kazandırmak. e) Biçimlendirme ve kompozisyon arasındaki bağı kurmak. f) Temel etek ve bedende çeşitli model özelliklerine göre olması gereken biçim ve kompozisyonu öğretmek ve çizgisel anlatımını yapma becerisini kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1.-2.-3. Hafta

**GIYSİ**

- A- Giysi parçalarının terminolojisi
- B- Giysi parçalarının detayları
- C- Giysi parçalarının detaylarının teknik çizim özellikleri

4.-5.-6. Hafta

**Etekler Konusunda Altına İlave Olarak Pantolonlar**

- A- Temel pantolon çizimi
- B- Çeşitli pantolon modelleri çizimi
- C- Pantolon üzerinde bulunan çeşitli ayrıntıların araştırılması



7.-8.-9. Hafta

### BEDEN ÇİZİMLERİ

A-Temel giysiler ve detaylar

B-Çeşitli beden çizimleri ile taslak çalışmalar yapmak

10.-11. Hafta

C-Çeşitli açılımları gösterme

D-Açılımlarla ilgili yorumlar ve orantılar

12.-13.-15. Hafta

### YAKA ÇİZİMLERİ

A-Temel giysilerde yakalar ve boyun çizgilerine ait detaylar

B-Çeşitli yaka ve boyun çizgileri

C-Bedene takılan, bedenden çıkan ve yakasız yakaların taslak çizimlerini yapma

D-Öğrenilenlerle etek ve blüz biçim ve kompozisyonlarını oluşturma

### Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:

a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.

b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler 1 teorik-2 uygulamalı olarak işlenir.

c) Öğrencilerin araştırma ve yorum yapabilme yetilerinin geliştirilmesi için, konular öğrenci merkezli incelenecektir.

d) Öğretmen

1. Anlatma

2. Gösterip yaptırma

3. Soru-Cevap

4. Problem çözme

5. Araştırma-Veri toplama-Derleme

6. Konu gereği kullanılması gereken araç ve gereçleri yerinde, zamanında kullanma ve kullandırma

7. Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### Değerlendirmeye İlgili Esaslar:

a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.

b) Konu gereği yapılacak projeler, kurs süresince serbest zamanlı olarak hazırlanır.

c) Konuların içeriklerine göre, ara sınavlar ve ödevlerle değerlendirme yapılacaktır.

### Projenin Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:

a) Basılı kaynaklar

- Tekstil Uygulama (Komisyon) 24 Mayıs 1993/2383, 09 Mayıs 1994/2406, 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:

- Slayt

- Video

- Tepegöz



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE SATIN ALMA YÖNTEMLERİ (I) KURSU PROG.**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda sektöründe satın alma yöntemleri (1) kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Perakende satış yapan bir mağazanın satın alma işlevini tanıtmak. b) Alıcının rolünü ve işlevini belirtmek. c) Mal çeşitlerinin hedef pazarla ilişkisinin yapısını tanımlamak. d) Fiyatlandırma stratejisindeki faktörlerin ilişkisini karşılaştırmak. e) Perakendeci bir mağazanın satın alma ile ilgili temel matematik problemini uygulamak, basitleştirilmiş kar-zarar cetveli, işletme giderleri, kümülatif çizelge gibi değişik çizelgeleri hazırlama alışkanlığı kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	- Satın alma fonksiyonları - Diğer departmanlarla ilişkiler ve tanımlamaları. - 1990'larda alıcının rolü
2. Hafta	- Mağazada alıcının üzerine düşen iş - Mağaza zincirlerinin organizasyonu - Bağımsız masrafların organizasyonu - Olay analizi (sınıfta yapılacaktır).
3. Hafta	- Tüketicinin ihtiyaçları ile ilgili olarak alıcının rolü, istekleri ve davranışları. Alıcı ve hedef pazar. Mağazanın müşterileri kimlerdir. - Modanın hayat çizgisi - Tüketici alımını etkileyecek beş karar.



4. Hafta
- ARA SINAV
  - Giysi çizgisini oluşturan çeşitli adımlar
  - Toptan satışta alıcının görev tanımı
5. Hafta
- Mal çeşitlemesinin planlanması
  - Bütçenin planlanması
  - Mal çeşitlemesini etkileyen değişik faktörler
6. Hafta
- Mal çeşitlendirmenin departmanlara göre planlanması
  - Ürün karışımında karar, değişik çizgilerde ürün seçimi ve gerekli miktarların belirlenmesi
  - Çeşitlemenin derinliği ve genişliği
7. Hafta
- Yerel ve dış alım ( her birinin farklılıkları ve özellikleri)
  - Etiketleme
8. Hafta
- ARA SINAV
- Satıcılar
  - Alıcı ve satıcıların sorumlulukları
  - Değişik satıcıların sunduğu hizmetler
  - Olay incelemesi
9. Hafta
- Fiyatlandırma stratejisi
    - \* Toptan fiyatın belirlenmesi
    - \* Perakende fiyatın belirlenmesi
  - Siparişin hazırlanması ve dağıtımı
  - Maliyet tablosu
- PROJE HAZIRLIĞININ BAŞLANGICI
10. Hafta
- Yüksek orta ve düşük fiyat nosyonu
    - \* Fiyat çeşitliliği
    - \* Ortalama fiyat
  - İşaretleme konsepti
    - \* Açıklama
    - \* Örnek
  - Uygulamalı çalışmalar
11. Hafta
- ARA SINAV
- Kar amaçlı ticaret
  - Net satış
  - Satılan ürünün maliyeti. Brüt sınır

12. Hafta
- Kar-zarar tablosunun elemanları
    - \* Farklı elemanlar arasındaki ilişki
    - \* Hesaplama örnekleri
  - Uygulamalı çalışmalar
13. Hafta
- PROJENİN SUNUMU VE DEĞERLENDİRİLMESİ
14. Hafta
- Tanıtım, reklam ve bilgisayara giriş
  - Malzeme seçimi ve reklam direk-indirek
  - Reklam departmanı ve alıcı arasındaki iletişimin önemi
15. Hafta
- FINAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak işlenir.
- b) Konuların kavratılabilmesi için olay analizleri ve hesaplama ile desteklenerek işlenecektir.
- c) Moda sektöründen kaynak kişilerle satınalma yöntemleri üzerine sohbet toplantıları yapılacaktır.
- d) Satış mağazaları incelenmesine özen gösterilecektir.
- e) Öğretmen:
  1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Analiz yapma
  4. inceleme v.b.Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Ara sınavları ve proje çalışmaları ile değerlendirme yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Esaslar**

- a) Basılı kaynaklar
  - 1- Ekonomiye Giriş : Yazarı: Prof. Hasan Olalı  
24 Mayıs 1993/2383, 09 Mayıs 1994/2406, 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
- b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:
  - Video
  - Tepegöz

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE SATIN ALMA YÖNTEMLERİ (II) KURSU PROG.**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda sektöründe satın alma yöntemleri (II) kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Fiyatlandırmayı kavratmak. b) Satış ve mağazanın ihtiyaç duyduğu envanter çizelgesini çıkarma becerisi kazandırmak. c) Alışveriş hesabı yapmayı öğretmek. d) Toptan alımların plan taslağını oluşturmayı öğretmek. e) Ticari eşya çizelgesinde indirim yapma ve eldeki sermayeyi hesaplama becerisi kazandırmak. f) Fiyat artış çeşitlerini, ilk ve son fiyatların brüt kazanç ve mağazanın ortalama envanterini örneklerle kavratmak. g) Reklam ve ilan maliyetinin hesaplanmasını öğretmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE SATIN ALMA YÖNTEMLERİNİN GENEL HATLARI İLE TANITIM Fiyat artışı - Toptan satıştaki fiyat artışı tasarımı. - Ortalama satışın içeriği - Egzersizler, örnekler ve formüllerle uygulama çalışmaları .
2. Hafta	İlk fiyat ve son fiyat - Fiyat indirimi arasındaki bağlantılar. - Brüt kazancın bağlantıları. - Formüllerle örnek hesap yapma uygulamaları
3. Hafta	Brüt kazancın ve son fiyat artışının içeriği. - Örneklerle uygulamalı çalışmalar.
4. Hafta	Son fiyat artışının ve indirimlerin içeriği. - İndirimlerin miktarını esas alan son fiyat artışının konusu ve hesabı. - Örneklerle uygulamalı çalışmalar



5. Hafta  
Mevsimlik ve aylık satışların dağıtımı  
- Sınıflandırma ile satışların plan çizelgesi  
- örneklerle uygulamalı çalışmalar
6. Hafta  
Sınıflandırma yaparak satışların ve eşya devrinin tanımlanması  
- Dökümanlarla açıklanması  
Ortalama fiyatların ve haftalık satışların listesi  
- Stok devri bağlantıları  
Depo koşulları  
- Örnek ve alıştırmalarla uygulamalı çalışmalar  
ödev: Satışların dağılımı ve stok devri konulu
7. Hafta  
Satış eğrisi kavramı  
- Kavramların kullanılması  
-Anlatımı
8. Hafta  
Satış tasarımı  
-Yöntem  
- Matematiksel örneklerle açıklama  
Satış tasarımı ve alışveriş hesapları  
- Alışveriş hesapları uygulamaları
9. Hafta  
ARA SINAV  
Değişik mallarda ortalama fiyat artışı  
- Örnekler ve alıştırmalar
10. Hafta  
Ortalama fiyat artışı  
- Alıştırmalar  
Toptan fiyat artışı  
- Örnekler ve alıştırmalar
11. Hafta  
Alışveriş hesabı  
- Tanımı  
- Kullanımı  
Sınıflandırma çizelgeleri  
- Periyodik sıralama  
- Modellerin depolanması  
Birim hesaplaması
12. Hafta  
Fiyat indirimleri  
-Tanımı  
- Fiyat indirimlerinin sebepleri ve önleyici ölçümler  
- Tüketicie yapılacak, indirimin zamanının ve yüzdesinin nakit

13. Hafta
14. Hafta
15. Hafta
- tayini
- Daha önceki formüllerle, fiyat indirimlerinin arasındaki ilişkiler.
  - İndirimli satış hesaplamaları, net indirimler ve indirim iptali ile ilgili örnekler.
  - Alıştırmalar.
- ARA SINAV
- Toptan satışta fiyat indirimleri
- Perakende satıcılarına yapılacak indirim çeşitleri
- Fiyat indirimi üzerine, yapılacak tartışma.
- KONULARIN TEKRARI
- FINAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- Dersler teorik ve uygulamalı olarak işlenir.
- Konular durum analizleri hesaplama örnekleri ve alıştırmalarla desteklenerek işlenecektir.
- Moda sektörünün çeşitli alanlarından kaynak kişilerle konular tartışılarak irdelenecek ve sohbet toplantıları yapılacaktır.
- İnceleme ve gözlem yapılarak, konuların sınıfa getirilmesine, tartışılarak değerlendirilmesine özen gösterilecektir.
- Oğretmen:
  - Anlatma
  - Soru-Cevap
  - Analiz yapma
  - İnceleme v.b.Oğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- Ara sınavları ve alıştırmalar ile değerlendirme yapılacaktır

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Esaslar**

- Basılı kaynaklar
  - Ekonomiye Giriş : Yazarı: Prof. Hasan Olalı  
24 Mayıs 1993/2383, 09 Mayıs 1994/2406, 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
- Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:
  - Video
  - Tepegöz



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE SATIN ALMA YÖNTEMLERİ (III) KURSU PROG.**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda sektöründe satın alma yöntemleri (III) kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Satın alma işleminin ara ilkelerini tanımlamak ve belirlemek. b) Bir moda sektöründe alıcının fonksiyonlarını tanımlamak. c) Yeni bir ürünün gelişmesini içeren aşamaları tanımlamak ve belirlemek. d) Satın alma ilkelerini seçme becerisi kazandırmak. e) Satıcılarla karşılıklı görüşme tekniklerini öğretmek. f) Satınalma işleminin bir benzerini hazırlayarak, gerçek satın alma işlemlerini yapma ile ilgili becerileri kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	Emtia planı - Tanım ve amaçlar. - Emtia planının geliştirilmesinin beş aşaması. Stok devri ve ortalaması. - Örnekler ve alıştırmalar.
2. Hafta	Satışların planlanması. - Metodları. - Yıllık satışlar ve aylık dağılım. - Aylık değişimler. - Planlamanın ilkeleri. Emtia planının devamı. - Stokların planlanması - Metodlar * Haftalık stoklama * Ana stoklama - Örnekler ve alıştırmalar. Ana stok metodu ile ilgili egzersizler. - İndirimlerin planlanması.

- Emtia planının tamamlanması ile ilgili bir örnek çalışması

Ödev: Emtia planı yapımı

3. Hafta

Envanter değerlendirme metodu

- Metodun açıklanması ve kullanımı

- Envanterin hesaplanması

- Örnekler ve egzersizler

Envanterdeki azalma ile ilgili hususlar ve fiziksel envanter bilgisi

- Örnekler ve egzersizler

Tahmini envanter eksikliği

- Örnekler ve egzersizler

4. Hafta

ARA SINAV

Envanter değerlendirme metodu

- Perakende satış ve maliyetin envanter hesaplama metodu

- Başlangıç sınırının hesaplanması

- Ortalama maliyet bilgisi

- Örnekler ve egzersizler

5. Hafta

Mal satış maliyetinin hesaplanması (2 ay için)

- Örnekler ve egzersizler

Değişik niteliklerdeki malların satış dağılımı

- Ortalama fiyat ve haftalık satış konusu

- Örnekler ve egzersizler

6. Hafta

Örnek çalışma

- Bir mevsimde satılan malların satış planı ile ilgili olarak hazırlık yapılması, envanter kontrol planı ile emtianın satışını kavratmak,

- İlk fiyat, haftalık satışların sayısı, brüt kazanç konularını değişikliğe uğraması durumunda planlamada neler yapılmalıdır.

7. Hafta

Toptan satış planlaması

- Belli bir örnek üzerinde çalışılarak, maliyet tablosunun incelenmesi

Planın ünitelere ayrılması

- Ürünlere göre satış bütçesi

- Mevsimlere göre satışların dağılımı

8. Hafta

Kumaş ve kesim maliyetleri ile toplam üretim maliyeti

Toptan düzeyde satış ve alım maliyetleri

- Satışlar

- Teslimat zamanları



- Alımlar

9. Hafta	<b>ARA SINAV</b> <b>Grup çalışması</b> <b>Simülasyon (I)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bir hareket planının oluşturulması</li><li>- Hedef pazarın tespit edilmesi</li><li>- Ürün serisinin seçimi</li><li>- Alımla ilgili bütçenin oluşturulması için gerekli bilginin sağlanması ve perakende ile toptan alım ikilisi</li></ul>
10. Hafta	<b>Simülasyon (II)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Grupların bütçelerini oluşturması, toptan alımlar için çalışma yapan grupların, perakende alıcılara göstermek üzere bir kolleksiyon hazırlaması</li></ul>
11. Hafta	<b>Simülasyon (III)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Perakende çalışma yapan grupların piyasada çalışma yapması</li><li>- Toptan çalışma yapan grupların ise en iyi satıcının nasıl olması gerektiği konusunda gözlem yapması</li></ul>
12. Hafta	<b>Simülasyon (IV)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Perakende alıcıların alım kararlarını sonuçlandırması</li><li>- Toptancıların ise ortalama satışların ne kadar olacağını hesaplaması</li></ul>
13. Hafta	<b>Simülasyon (V)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Emtianın seçimi</li><li>- Kararlaştırma<ul style="list-style-type: none"><li>* Fiyat</li><li>* Anlaşma şartları</li><li>* Teslimat şartları</li></ul></li><li>- Siparişin tamamlanması</li></ul>
14. Hafta	<b>Simülasyonun değerlendirilmesi</b> <b>Genel tekrar</b>
15. Hafta	<b>FİNAL SINAVI</b>

**Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:**

- Dersler teorik ve uygulamalı olarak işlenir
- Konular olay analizleri hesaplamalar ve egzersislerle desteklenerek işlenecektir.
- Toptan ve perakende düzeyde beş haftayı kapsayan grup çalışması ile simülasyon yapılacaktır.
- Satış mağazaları incelemeleri, geziler ve kaynak kişilerle konferanslar yapılacaktır..
- Öğretmen:



1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Analiz yapma
  4. İnceleme v.b.
- Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

#### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Ara sınavları ve proje çalışmaları ile değerlendirme yapılacaktır.

#### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Esaslar**

- a) Basılı kaynaklar
  - 1- Ekonomiye Giriş : Yazarı: Prof. Hasan Olalı  
24 Mayıs 1993/2383. 09 Mayıs 1994/2406. 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
- b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:
  - Video
  - Tepegöz

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**İŞ YERİNDE TUTUM VE DAVRANIŞ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: İş Yerinde Tutum ve Davranış kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) İş yeri araştırma ve başvuruları için pratik, temel bilgileri vermek ve rehberlik yapmak. b) Kişinin kendisini tanımasına yardımcı olmak. c) İş amaçlarını formüle etme becerisini kazandırmak. d) Özet bilgi dökümanları hazırlama becerisi kazandırmak. e) Görüşmelerin ve başvuruların önemini kavratmak. f) İş ve işçi değerlendirme metodlarını öğretmek, kullandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	<b>DİNAMİK İŞ ARAŞTIRMASINA BAŞLANGIÇ</b> A- Spesifik basamaklar. B- Pozisyonlar. C- Davranışlar.
2.-3. Hafta	<b>KİŞİNİN YETERLİLİKLERİ</b> A- Farkında olunanlar (Değerler, ilgi ve yetenekler) B- Takdir edilenler (Yetki ve eksiklikler). C- Kendine güven ve sır saklama.
4.-5.-6. Hafta	<b>AMAÇLAR SAPTAMAK</b> A- Hedefler ortaya koymak B- İş amaçlarını tanımlamak. C- İş amaçlarını değerlendirmek. D- Mükemmel anlatıcı amaçlar yazmak E- Uygulanacak olan kurallar için araştırma formları hazırlamak.

## GÖRÜŞME BASAMAKLARI

- Nedir ?

- Amaç, sorular, araştırma projeleri

7.8.9. Hafta

### ÖZET BİLGİ DÖKÜMANLARI HAZIRLAMA

A- Özet bilginin amacı ve tarifi

B- Karakteristik ve iyi özetler

C- İçerikler

D- Tipler

E- Doğru tanıtım

F- Özet Yazma

- Düzenleme

- Yazma

- Değerlendirme / Eleştirme

- Düzeltme

- Tamamlama

- Sunma

10.11. Hafta

### İŞ GÖRÜŞMELERİ

A- İş görüşmelerinin amaçları

B- Hazırlama / Hazırlanma

C- Format hazırlığı

D- Soru şekilleri

E- Soru tipleri

F- Mektuplar

G- Pratik Egzersizler

12.13.14. Hafta

### İŞ ARAŞTIRMA STRATEJİLERİ

A- Kimlik ve kullanımı

B- Telefon teknikleri

C- Başvuru formu, referans

D- İş bulma kurumları

E- İş araştırma kayıtları / yayınları

F- Özgeçmiş değerlendirmeleri

G- Sorular

15. Hafta

### FİNAL SINAVI

#### Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

a) Dersler teorik, uygulamalı veya hem teorik hem uygulamalı olarak yapılır.

b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu saatler 1 teorik-2 uygulamalı olarak işlenir.

c) Konularla ilgili kaynak kişi veya dökümanlar sınıfa getirilerek işlenecektir.

d) Drama metodlarından yararlanılarak, konular yapay ortamlar yaratılarak işlenecektir.

e) Öğretmen:

1. Anlatma
2. Gösterip yaptırma
3. Soru-Cevap
4. Problem çözme
5. Araştırma

Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konuların içeriklerine göre, ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı Kaynaklar

- 1- Hazır Giyimde İş Bilimi İş Etüdünde Yöntem Bilimleri I.-II.-III.

Yazarları : Rüşdü Uzel And.Haz.Giy.Deri Haz.Giy.Mes.Lisesi öğretmenleri  
Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığının 27/12/1993 Tarih ve 515 Sayılı Kararı ile kabul edilmiştir.

b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:

- Slayt
- Video
- Ders Levhaları

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA KOMÜNİKASYON KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda Komünikasyon kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	:a) Moda dünyasında iletişim ağını tanıtmak. b) Temel komünikasyon kurallarını öğretmek. c) Moda sektöründe komünikasyon düzenleme ve prensiplerini kavratmak. d) İletişim araçlarını tanıtmak. e) İletişim içinde insan ilişkilerinin rolünü ve insan unsurunun önemini benimsetmek. f) Moda ürünleri için promosyon paketi hazırlama yöntemlerini kavratmak. g) Medya, lobi, v.s. tanıtım araçlarını tanıtmak ve moda sektöründen örneklerle pekiştirmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	ÖN TANIŞMA VE PREZENTASYON
2. Hafta	İNSAN HAYATINDA İLETİŞİM VE TEMEL İLKELER 1.a) Söz dizimi (Kodlar, sesler, kalıplar, kanallar ve katılımcıların kapasiteleri). b) Anlam bilim (Kelimelerin anlamları ve dil kategorileri) c) Pragmatizma (Davranış ve ilgiler) 2. a) Bilgilendirme- Geri besleme. b) Aynı yönde olmayan görüntü ve olayların iletişimi c) İnsan yaşamından iletişim modelleri. 3. Değişim iletişimi (İletişim frekanslarının iskeleti, ilişkilerin tarifi ve kuralları)

3. Hafta **KOMÜNİKASYON ESASLARI**
1. İletişim kurmamak imkansızdır
  2. İletişimin sınıfları: İçerik ve İlişkiler
  3. Dakiklik ve faktörleri
  4. Katı-kesin cevaplar ve mukayese edilir ima iletişimi
  5. Simetrik ve çevrelenmiş ilişkiler
4. Hafta **MODA KOMÜNİKASYON**
1. Giyinme sebepleri ve rolleri
  2. Giyinme sebeplerinde sosyal statü
  3. Moda, grup dinamizm (stil, renk, ortaklık, kültür ve zevk)
5. Hafta **KOMÜNİKASYON PLANI**
- 1- Statü analizi
  - 2- Destekleyicilerin rolleri ve araştırma
  - 3- Bağlı imaj
  - 4- İşverenin toplu imajı
  - 5- Problemlerin analizi
  - 6- İletişim stratejileri üzerine amaç ve hedefleri irdeleme
  - 7- Bütçe yapmak, ertelemek ve değerlendirme yapma sonuçları
- ARA SINAV**
6. Hafta **HALKLA İLİŞKİ**
1. Halkla İlişkilerin İşleyişi
    - a) Genel
    - b) Organizasyon yapısı
    - c) Özel ticaret
  2. Halkla İlişkilerin Objeleri
    - a) Hedefler
    - b) Gecikmeler
    - c) Değerlendirme ve eleştiriler
    - d) Görevleri
    - e) Konular
7. Hafta **HALKLA İLİŞKİLER**
1. Halkla ilişkilerin Prensipleri
  2. 7C Komünikasyonu
  3. Hedef Grup
  4. Halkla İlişkiler Materyalleri
  5. Basılmış Listeler

8. Hafta

## BASIN DÜZENLEMESİ

1. Tanımlama
2. Spesifik presentasyon
3. SW baskı tertibatı
4. Ters Piramit
5. Basın Yazıları ( Alistirmalar )
6. Baskı Ajansı, küpür ajansı
7. Medya Süreçleri

9. Hafta

## PROMOSYON PAKETİ

1. Tanımlama
2. Karakterleri
3. Aktiviteler
4. Promosyon Paketi Toparlamak

## DAVET VE TOPLANTILAR

1. Tanımlama
  2. Karakterleri
- ## ARA SINAV

10.11. Hafta

## BASIN KONFERANSI

1. Tanımlama
  2. Konferansta Yapılan veya Yapılmayan
  3. Bir Konferans Nasıl Organize Edilir?
  4. Basın Konferansının Normal Kursları
- ## GENEL AÇILIŞ-HAREKET VE GALA

1. Tanımlama
2. Nasıl Bir Gece?
3. Nasıl Bir Gece Düzenlenir?

12. Hafta

## MEDYA TUR

1. Tanımlama
2. Lehte ve Aleyhte Olan Medya Tur
3. Prezentasyon ve Final Projeleri

13. 14. Hafta

## GÖREVLİ/ ELEMAN KOMÜNİKASYONU

1. Tanımlama
2. Vasıtalar
3. Aktiviteler

## KOMİTE KOMÜNİKASYONLARI

1. Tanımlama
2. Vasıtalar



3. Aktiviteler
- LOBİLEŞME
1. Tanımlama
2. Vasıtalar
3. Aktiviteler

15. Hafta

### FINAL SINAVI

#### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir. Bu dersler 2 teorik-1 uygulamalı olarak işlenecektir.
- d) Promosyon paketi hazırlama, medya için paket hazırlama v.b. konularda geniş zamanlı proje çalışmaları yaptırılacaktır.
- e) Öğretmen:
  1. Anlatım
  2. Gösterip yaptırma
  3. Soru-Cevap
  4. Problem çözme
  5. Araştırma-Veri toplama-Derleme
  6. Sunma-Tanıtma öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir

#### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konular gereği yapılan projeler, kurs süresince serbest zamanlı olarak hazırlanır.
- c) Konuların içeriklerine göre ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

#### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b.)
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans panel olarak aktarılır.

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA KOORDİNASYON VE TANITIM KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda Koordinasyonu ve tanıtım kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda gösterilerinin plan ve organizasyonunu öğretmek. b) Halkla ilişkilerin önemini kavratmak. c) Mekan araştırmaları ve dekor araştırmaları metodlarını öğretmek. d) Tanıtma aktivitelerinin önemini benimsetmek. e) Moda gösterilerine proje hazırlama becerisi kazandırmak için temel bilgileri öğretmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA KOORDİNASYONU VE TANITIMININ ANA HATLARI İLE ANLATIMI
2. Hafta	ENDÜSTRİDE MODA KOORDİNASYONU YENİ DÖNEM PLANLAMASI - Tanıtım zamanlaması - Toptan satış - Perakende satış
3. Hafta	MODA GÖSTERİ PLANI - Grup aktivitelerinin açıklanması ve sunulması - Seçimler
4. Hafta	MODA GÖSTERİSİ - Düzensiz gösteriler - Düzenli gösteriler - Ürün teşhiri
5.-6. Hafta	ARAŞTIRMA VE AKSESUAR PROJESİ - Araştırma metodları - Grup çalışması teknikleri - 5 kişilik gruplar halinde moda ve aksesuar projesi yapımı.

7. Hafta	- Grup gonderme raporu sunma - Raporlari gonderme
8. Hafta	MAĞAZA İÇİ VE VİTRİN DÜZENLEMESİ
9. Hafta	Yapılan ziyaretlerin ve araştırmaların sunulması ve de- ğerlendirilmesi.
10. Hafta	MODA GOSTERILERİNİN PROGRAMLARI VE SUREÇ- LERİ
11.-12.-13. Hafta	DEKOR PROJESİ (5 Kişilik gruplar halinde)
14. Hafta	SUNMA VE DEĞERLENDİRME
15. Hafta	FINAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik olarak yapılır.
- b) Dersin haftalık toplam saati 3 ders saatidir.
- c) Konu ili ilgili sektör kaynak kişiler sınıfa getirilerek konular detaylandırılacak veya geliştirilecektir.
- d) Kursiyerlerin eleştirme ve prezentasyon yeteneklerinin geliştirilmesi sağlanacaktır
- e) Öğretmen:
  1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Problem çözme
  4. Araştırma-Veri toplama-Derleme
 Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Proje çalışmaları periyodik olarak takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Yapılan proje çalışmaları, sunulacak ve değerlendirme açık yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b )
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans panel olarak aktarılır.

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA KOORDINASYON ATELYESİ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda Koordinasyonu Atelyesi Kursu Programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 5 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda showları için proje hazırlama ve sunma becerisi kazandırmak. b) Giysi mağazaları iç düzenlemesi için proje hazırlama ve sunma becerisi kazandırmak. c) Vitrin v.b. mekan düzenlemeleri için proje hazırlama ve sunma becerisi kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE ARAŞTIRMA PAZARLAMA VE TANITIM ROLLERİNİN BİRBİRİ İLE OLAN BAĞLARI
2. Hafta	MODA GÖSTERİLERİNDE DEKOR, MÜZİK, AKSESUAR ARAŞTIRMALARI VE PROJE HAZIRLIĞI
3.-6. Hafta	MODA SHOW PROJESİ YAPIMI (ARAŞTIRMALARDAN MALİYET LİSTESİNE KADAR)
7. Hafta	SUNMA-DEĞERLENDİRME
8.-9. Hafta	MODA SHOW PROJESİNİ TANITIM AKTİVİTELERİ (İŞLETME, MODA EVLERİ, FUAR ORGANİZASYONU FİRMALARI V.B. KURULUŞLARA ZİYARET VE BAŞKA AKTİVİTELER)
10.-14. Hafta	MODA MERKEZLERİ VE VİTRİNLERİ DÜZENLEME PROJESİ
15. Hafta	FINAL SINAVI



### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler uygulamalı olarak yapılır.
- b) Dersin haftalık toplam saati 5 ders saatidir. Bu dersler konular gereği okul içi ve dışı faaliyetlerle işlenecektir.
- c) Yapılan proje çalışmaları ilgili sektör temsilcileri ile tartışılarak değerlendirilecektir.
- d) Kursiyerlerin eleştirme ve prezentasyon yeteneklerinin geliştirilmesi sağlanacaktır.
- e) Öğretmen:
  1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Problem çözme
  4. Sergileme
  5. Araştırma-Veri toplama-DerlemeÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Proje çalışmaları periyodik olarak takip edilerek, yönlendirme değil.neden-sonuç ilişkileri kurdurularak işlemler yaptırılacaktır.
- b) Yapılan proje çalışmaları, sunulacak ve değerlendirme açık yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b.)
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans panel olarak aktarılır.

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA PAZARLAMASI BECERİ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda Pazarlaması Beceri Kursu Programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 5 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	:a) Çalışma alanında gündelik operasyonları incelemek b) Piyasa bilgisi vermek ve tüketici davranışlarını öğretmek. c) Beceri eğitiminin yapıldığı şirketin organizasyonunu pazarlama öğelerini incelemek. d) Ticari belge ve bilgilerini yerinde gözlemlerle incelemek. e) Satış yöntemlerini uygulama becerisi kazandırmak. f) Moda sektöründe gerçek ortamlarla tanıştırarak, ürünleri pazarlama ve diğer konularda temel bilgi ve becerilere sahip olmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1.-14. Hafta

**I. BÖLÜM**

**A. Şirketin organizasyonu**

- 1.Kuruluşu
- 2.Personel durumu
- 3.Kurallar ve yönetmelikler
- 4.Yeri

**B. Pazarlama öğeleri**

- 1.Hedef pazar
- 2.Promosyon

**C. Ticaret bilgileri**

- 1.Mal çeşitleri
- 2.Tanımlar
- 3.Satınalma ile ilgili envanter kontrolü
- 4.Görsel sunuş

**D. Satış yöntemleri**

- 1.Satma hizmeti ve satma teknikleri
- 2.Ödeme işlemleri
- 3.Müşteri hizmetleri

**II. BÖLÜM**



**Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Beceri eğitimi teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- b) Öğrencilerin gerçek iş ortamını tanımaları için düzenlenmiş bir programdır. Haftalık süre toplam olarak işletmede yapılır veya haftanın belli günlerinde gidilerek süre tamamlanır.
- c) Öğrencilerin işletmelerin farklı birimlerinde dönüşümlü olarak beceri eğitimi alma sı sağlanır.
- d) Öğrenilenlerle uygulamalarda karşılaşılan problemler tartışılarak hayata geçirilecektir.
- e) Beceri eğitimi programı sonunda rapor hazırlanacaktır.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) İşletmelerde öğrenciler periyodik olarak gözlenecek ve değerlendirileceklerdir
- b) Beceri eğitimi sonunda sunulacak raporlar değerlendirilecektir.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, Butik, İmalat v.b.)

a) Basılı kaynaklar

1- Pazarlama: Yazarı: Prof. Dr. İ. Cemalcılar

Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller

- Tepegöz
- Slayt

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**PIYASA ARAŞTIRMASI KURSU PROGRAMI**

- Kurumun Adı** : Özel LaSalle Eğitim Merkezi  
**Kurumun Adresi** : Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2  
: Teşvikiye,İstanbul  
**Kurucunun Adı** : Dr. Barış Trak  
**Programın Dayanağı** : 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.  
**Programın Adı** : Piyasa Araştırması kursu programı  
**Programın Seviyesi** : En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.  
**Programın Süresi** : Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.  
**Programın Amaçları** :a) Moda sektöründe piyasa araştırmasının rolünü tartışmak.  
b) Bilgi kaynaklarını tanımlamak.  
c) Araştırma metodolojisini ana hatları ile öğretmek,model ve yöntem detayları ile kavratmak.  
d) Ölçüm kavramını açıklamak.  
e) Bilgi toplama ve analiz yapma becerisi kazandırmak  
f) İstatistik yapabilmek için bilgileri yorumlama becerisi kazandırmak.  
g) Toplanan bilgileri rapora dönüştürme ve sonuçlandırma, yorumlama becerisi kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta  
GİRİŞ  
- Pazarlama ve pazar araştırması.  
- Pazar araştırması yöntemleri.
2. Hafta  
BİLGİ KAYNAKLARI  
- İkinci dereceden bilgi kaynakları.  
\* İkinci dereceden bilgi araştırması.  
\* İkinci dereceden bilginin güçlü yöntemleri ve ayıfıllıkları  
- Birinci dereceden bilgi kaynakları  
\* Birinci dereceden bilgi araştırması.  
\* Birinci dereceden bilginin güçlü yöntemleri ve zayıflıkları.
3. Hafta  
ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ  
- Araştırma modelleri.  
\* Tetkik mahiyetinde araştırma.  
\* Tanımlayıcı araştırma.  
\* Deneysel araştırma.  
- Araştırma yöntemleri.





- \* Problemin oluşturulması
- \* Bir araştırma modelini planlama
- \* Bir numune modelini planlama
- \* Veri toplama
- \* Bilgi analizi
- \* Sonuç ve rapor oluşturma

4.-5. Hafta

#### ÖLÇÜM KAVRAMLARI

- Ölçüm ve tavrı hesaplama
  - \* Kullanılacak tanımlar
  - \* Ölçümün kuralları
  - \* İyi ölçüm için kriterler
  - \* Tavrı ölçümü
  - \* Ölçeklendirme
  - \* Tasnif etme

6.7.8. Hafta

#### BİLGİ TOPLAMA METODLARI

- Araştırma metodları
- Anket modeli
  - \* Sonuçlanmamış ve sonuçlu alternatif sorular
  - \* Soru şekli
    - i. Yönlendirici sorular
    - ii. Anlaşılmaz sorular
    - iii. Dil
  - \* Anketin formatı
    - i. Soruların sıralandırılması
    - ii. Teklif esasları
  - \* Gözlem
  - \* Kaynaklar
  - \* Düzen

9. 10. Hafta

#### ÖRNEKLENDİRME METODLARI

- Örneklendirme teorisi
- İhtimal hesapları
  - \*Metodlar
- Olasılıksız örneklendirme metodları
- Örnek grubu seçimi

11.12. Hafta

#### BİLGİ ANALİZİ VE YORUMU

- Tanımlayıcı istatistikler
  - \* Frekans dağılımı
  - \* Merkezi eğilimin ölçümü
  - \* Dağılımın ölçümü
  - \* Çapraz hesaplamalar

- Hipotez testi
- Sonuçların yorumu

13.-14. Hafta

PROJE SUNUMU / DEĞERLENDİRİLMESİ

15. Hafta

FINAL SINAVI

**Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- Moda sektöründen kaynak kişilerle piyasa araştırmasının metodları tartışılarak işlenmesine özen gösterilecektir.
- Piyasa araştırmasının tüm detaylarını kapsayan proje çalışması yapılacaktır.
- Öğretmen:
  - Anlatım
  - Soru-Cevap
  - Problem çözme
  - AnalizÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- Konular gereği yapılan araştırmalar tartışılarak değerlendirilecektir.
- Konuların içeriklerine göre ara sınav ve ödevler ile değerlendirmeler yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır (Mağaza, butik, imalat v.b.)
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans panel olarak aktarılır.

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**DAĞITIM YÖNTEMLERİ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Dağıtım yöntemleri kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda endüstrisinde dağıtım kanallarının tanımlanması ve geliştirme bilincini vermek. b) Tüm dağıtım yöntemlerini tanıtarak, analiz yaptırmak. c) Dağıtımda her adımda ve işlem arasındaki etkileşimi analiz etmek ve ürünün satışına olan etkisini kavratmak. d) Moda ürünlerinin dağıtımında uluslararası ticari politikaların etkisini öğretmek. e) Dağıtım stratejileri geliştirebilmesi için bir proje hazırlatmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE DAĞITIM YÖNTEMLERİNİN GENEL HATLARI İLE TANITIM, ULUSLARARASI TİCARİ POLİTİKALARIN DAĞITIM KANALLARINA ETKİLERİ
2. Hafta	MODA ÜRÜNLERİNİ DAĞITIM YÖNTEMLERİ -Dağıtım kanallarının tanımı - Kanalların işlevi - Moda ürünlerinin (hammadde - yarı mamül - mamül) dağıtımının kısa tarihçesi.
3. Hafta	ELYAFTAN KUMAŞA DAĞITIM A. Ham elyaftan ipliğe - Pamuk - İpek - Keten - Yün - Sentetik B. İplikten kumaşa - İplik tezgahları - Kumaş tezgahları

- C.Kumaş**  
-Özel kumaşlar  
-Kumaş simsarlar  
-Kumaş ticaret fuarları  
-Kumaş ithalatçıları ve dağıtıcıları
4. Hafta **İLGİLİ SEKTÖRE İNCELEME GEZİSİ**  
Proje Hazırlama
5. Hafta **İMALATÇILAR**  
-İmalatçının işlevi  
-Dikey entegrasyon  
-Dışarıya iş verilmesi  
\*Bölgesel  
\*Uluslararası  
I.Kendi bünyesinde imalat yapan belli başlı ülkeler  
II.Kotalar  
-İmalatçının dağıtım planlaması  
-Kurumsal lisans sahipleri
6. Hafta **DAĞITIM KANALLARI**  
-Bölgesel ve uluslararası ticaret fuarları  
\*Düsseldorf  
\*Paris  
\*Viyana  
\*Newyork  
\*Toronto  
\*Montreal  
\*İstanbul vb.
7. Hafta **ARA SINAV**
8. Hafta **TOPTANCI**  
-Toptancının rolü ve işlevi  
-Toptancı tipleri  
\*İmalatçı  
\*İmalatçı / Toptancı  
\*İthalatçı  
\*Satış temsilcisi  
\*İmalat mümessili  
\*Dağıtıcı  
-Toptan dağıtımda gelecekteki beklentiler
9. Hafta **PERAKENDECI**  
-Perakendecinin rolü ve işlevi  
-Perakendeci tipleri

- Perakendecinin organizasyon yapısı
- Perakendeciliğin avantajları
- Alışveriş merkezleri

10.Hafta

#### DAĞITIM STRATEJİLERİ

- Stratejinin planlanması
  - \* Analiz
  - \* Dağıtım kanallarının seçimi
- İşletme stratejileri
  - \* Dağıtım analizi

11. Hafta

#### ARA SINAV

12. Hafta

#### DAĞITIM KANALLARI VE ULUSLARARASI TİCARET POLİTİKALARI

- Uluslararası dağıtım kanalları
- Uluslararası ticaret politikaları
  - \* Ticaret blokları (Avrupa - Amerika vb.)
- Serbest ticaret anlaşmaları
- Çokuluslu tekstil anlaşmaları
- Uluslararası dağıtım stratejileri

13. Hafta

#### PROJENİN SUNUMU VE DEĞERLENDİRİLMESİ

14.Hafta

#### Konuların tekrarı

15. Hafta

#### FİNAL SINAVI

#### Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

- Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- Öğrencilerin farklı ürünler üzerinden dağıtım kanallarını irdeleyici konular seçerek proje hazırlamaları sağlanacaktır.
- Moda sektöründen kaynak kişilerle projeler tartışılarak sunulacaktır.
- Moda sektöründe inceleme gezisi yapılacaktır.

e) Öğretmen

- Anlatma
- Analiz yapma
- İnceleme yapma
- Soru- cevap

öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

#### Değerlendirme ile İlgili Esaslar

- Periyodik olarak kursiyerlerin, öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- Konu gereği yapılan araştırmalar tartışılarak değerlendirilecektir.
- Konuların içeriklerine göre ara sınavlar ve raporlar ile değerlendirmeler yapılacaktır

## **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı kaynaklar

1- Pazarlama: Yazarı: Prof. Dr. i. Cemalcılar  
Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayımlanmış kitaplardır

b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller

- Tepegöz

- Slayt

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**İŞ HUKUKUNA GİRİŞ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: İş hukukuna giriş kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Temel hukuk kavramını öğretmek. b) Kanunların uygulanması ile ilgili genel bilgileri vermek. c) Bireysel ve toplu iş hukukunun kavramlarını, kapsamlarını öğretmek. d) Sosyal güvenlik kuruluşlarını tanıtmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1.-4. Hafta	HUKUK HAKKINDA GENEL BİLGİ A. Tanımı B. Bölümleri C. Kaynakları D. Toplum hayatını düzenleyen kurallar E. Anayasa
5.-6. Hafta	KANUNLARIN UYGULANMASI A. Kanunların geçmişe etkisi B. Hukuki ilişkiler ve haklar C. Hak sahibi D. Hakların kazanılması hak edilmesi E. Hukuki ehliyet F. Temsil
7.-10. Hafta	İŞ HUKUKU A. Konusu, temel kavramlar. B. Bireysel iş hukukları - İş kanununun kapsamı - Hizmet akdi (tanımı, tarafların borçları,sona ermesi) - İşin düzenlenmesi (çalışma süreleri, fazla çalışma, izinler). - İşçi sağlığı ve iş güvenliği. C. Toplu iş hukuku



- İşçi ve işveren kuruluşları (tanımı, faaliyetleri, üyelik)
- Toplu iş sözleşmeleri (tanımı, içeriği, sona ermesi)
- Toplu iş uyuşmazlıkları ve çözüm yolları
- Grev ve lokavt

11-14 Hafta

### SOSYAL GÜVENLİK

A. Amacı, kapsamı, temel kavramları

B. Sosyal güvenlik kuruluşları

-Sosyal Sigortalar Kurumu ve Sosyal Sigortalar Kanunu

a. 506 Sayılı Kanunu

b. Sigortalılara sağladığı yardımlar

-Bağ-Kur ve 1479 Sayılı Kanun

-Emekli sandığı ve 5434 Sayılı Kanun

15. Hafta

### FINAL SINAVI

#### Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:

a) Dersler teorik olarak yapılır.

b) Genel Hukuk bilgileri verilirken, örneklerle anlatımda moda sektöründen açıklamalarla konular pekiştirilecektir.

c) Öğretmen:

1. Anlatım

2. Soru-Cevap

3. Problem çözme

Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

#### Değerlendirme ile ilgili Esaslar:

a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.

b) Konuların içeriklerine göre ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

#### Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:

a) Basılı Kaynaklar

1- Hukuk Yazarı : Gültekin Yazgan

24 Mayıs 1993/2383, 09 Mayıs 1994/2406,06 Haziran 1995/9432

Sayıllı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA VE TÜKETİCİ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda ve tüketici kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda tüketicisi profilini ortaya çıkarmak. b) İhtiyaç ve motivasyon üzerine satınalma davranışlarını tanıtmak. c) Satın alma davranışlarında, kültür, yaklaşım, sosyal sınıf v.b. çevresel etkileri öğretmek. d) Tüketici davranışlarında karar verme aşamalarını kavratmak. e) Moda tüketicilerinin psikolojik, sosyolojik ve ekonomik değişkenler ile ilişkilerini kavratmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA VE TÜKETİCİ KONUSUNA GENEL BAKIŞ
2. Hafta	SATIN ALMA 1. Satın almanın amacı / piyasa ne alır? 2. Satın almanın amacı / piyasa neden alır? a) İhtiyaçlar b) Motivasyon Ödev:Proje hazırlığı.
3.-8. Hafta	Satınalma için organizasyon / kim satın alır? a) Tüketici davranışları üzerinde çevresel etkiler - Kültürel etkiler - Bölgeler ve halkı - Bakış açıları ve değerler - Sosyal sınıf ve grup etkisi - Tüketici davranışında aile
9., Hafta	b) Tüketici davranışlarının insan ilişkileri tarafından etkilenmesi. - Öğrenmenin rolü

- 10.-13. Hafta
- Kişilik ve hayat biçimleri
  - Değerlendirme esasları
  - 4. Organizasyon (alım sırasındaki operasyonlar) / Alım nasıl yapılıyor?
    - a. Tüketici davranışları ile ilgili olarak karar verme aşamaları
      - İletişim
      - Bilgilendirme süreci
      - Problem tespiti
      - Bilgi araştırması
      - Seçim ve sonuçları
14. Hafta Araştırma raporlarının tartışılması
15. Hafta FINAL SINAVI

### **Program Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik olarak yapılır.
- b) Moda sektöründen kaynak kişilerle ve tüketici kişilerle röportajlar yapılarak konular irdelenecektir.
- c) Öğretim:
  1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Problem çözme
  4. İncelemeÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır
- b) Konu gereği yapılan araştırma raporları değerlendirilecektir
- c) Konuların içeriklerine göre, ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b.)
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans paneli olarak aktarılır

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA ÜRÜNLERİNİ PAZARLAMA BÖLÜMÜ**  
**MODA SATIŞ TEMSİLCİSİ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda satış temsilcisi kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Profesyonel satışta, satış temsilcisinin rolü ve önemini kavratmak. b) Yazılı ve sözlü iletişim, beden dili v.b. iletişim araçlarını yerinde ve zamanında kullanılmasının önemini benimsetmek. c) Satış temsilcisinin bilmesi gereken satış aşamalarını adım adım öğretmek ve uygulamalarla pekiştirmek. d) Sözlü ve yazılı sunuş uygulamaları yaptırmak ve seminerlerle anlatım / sunum güçlerini geliştirmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE SATIŞ TEMSİLCİLİĞİ GENEL TANITIMI - Satış mesleğinin kısa tarihi
2. Hafta	PROFESYONEL SATIŞ - Profesyonel satışın avantajları / deavantajları - Gereken kalite - Satış temsilcisinin motive edilmesi
3. Hafta	YAZILI VE SÖZLÜ İLETİŞİM - Yazılı iletişim - Sözlü iletişim - Sözsüz iletişim - Seminer
4. Hafta	SATIŞ AŞAMALARI A. Hazırlama * Bilinmesi gerekenler * Şirketimiz * Ürünü

- \*Rekabeti
- \*Müşterilerimiz, profesyonel alıcı
- \*Seminer
- \*Sözlü sunuş uygulamaları ve rapor hazırlıkları

5. Hafta

- B.Müşteri Bulma
- Telefonla bulma
  - Yazılı dökümanlardan bulma
  - Ev-işyeri vb. mekanlara giderek bulma
  - Diğer müşteri bulma yöntemleri
  - Seminer

6. Hafta

- C.Satış Yaklaşımı
- Satış yaklaşım hedefleri
  - Değişik satış yaklaşımları

7. Hafta

- D.Sunuş
- İhtiyaç ve isteklerin belirlenmesi kapalı ve açık sorular
  - Seminer
  - Satış sunuşunun hazırlanması, örnekler, promosyon ve görsel donatım
  - Sözlü sunuş uygulamaları

8. Hafta

- E.Satış Yazışmaları
- Müşteri şikayetleri
  - Müşteri şikayetlerini giderme, tatmin
  - Fiyat görüşmesi
  - Ziyaret / Konuşma
  - Seminer

9. Hafta

- F.Satışın Bitirilmesi
- Strateji ve etkili metodlar
  - Sipariş alma
  - Seminer
  - Alıcıya karşı sorumluluklar, satış sonrası hizmet

10.-11. Hafta

- G.Satış Hizmeti
- Kredi araştırması
  - Sipariş takibi
  - Ek satış fırsatları
  - Tekrar, sipariş / takip
  - Satış destekleme hizmeti
  - Geri iadeler
  - Müşteri şikayetleri



12. Hafta

H. Bölge idaresi  
- İş gezisi planlama  
- Zamanlama

13.-14. Hafta

SÖZLÜ SUNUŞ UYGULAMALARI  
FINAL SINAVI

15. Hafta

**Program Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik ve uygulamalı olarak yapılır.
- b) Öğrencilerin satış aşamalarını kavramaları için yazılı - sözlü - sözsüz iletişim araçlarını kullanarak uygulamalara / seminerlere yer verilecektir.
- c) Moda sektöründen kaynak kişilerle satış temsilciliği konuları tartışılacaktır.
- d) Öğretmen:
  1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Problem çözme
  4. DemantrasyonÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği yapılan sunuş raporları tartışılarak değerlendirilecektir.
- c) Konuların içeriklerine göre, ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b.)
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans panel olarak aktarılır

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**PAZARLAMA PROJESİ (I) KURSU PROGRAMI**

- Kurumun Adı** : Özel LaSalle Eğitim Merkezi  
**Kurumun Adresi** : Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2  
: Teşvikiye, İstanbul  
**Kurucunun Adı** : Dr. Barış Trak  
**Programın Dayanağı** : 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini  
değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı  
yönetmelikler.  
**Programın Adı** : Pazarlama projesi kursu programı  
**Programın Seviyesi** : En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde  
hazırlanmıştır.  
**Programın Süresi** : Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim  
yapılacaktır.  
**Programın Amaçları** : a) Öğrenilen konuların birleştirilerek uygulamaya  
yönelik belli bir konuda derinlemesine  
araştırmak ve araştırmaya dayalı proje  
hazırlama becerisi kazandırmak.  
b) Teknik bilgi, beceri ve mesleki alışkanlıkları  
geliştirmek ve pekiştirmek.  
c) İş ortamını yakından tanıtmak.  
d) Öğrencilerin kendilerini iş ortamlarına tanıtmak  
ve istihdam olanaklarını yaratma imkanları  
sağlamak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**  
1.-15. Hafta

Çevrede bulunan moda sektörü ile ilgili  
işletme/mağaza/atelye v.b. birimlerin araştırılarak,  
verimli beceri eğitiminin yapılacağı ortamlar tespit  
edilerek pazarlama projelerinin bir plan dahilinde  
hazırlanması ve işletmeci eğitim merkezi - öğrenci  
birleşimi ile değerlendirilmesi.

**Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

Projeler bireysel veya grup halinde hazırlanacaktır. Büyük boyutlu projelerde  
birlikte çalışma alışkanlığını vermek üzere iki - üç kişilik gruplarla da proje  
yapılmasına özen gösterilecektir.

b) Değişik konularda projeler yapılmasına önem verilecektir. Farklı alanları  
öğrencilerin

birbirinden öğrenmeleri gerçeğinden hareket edecektir.

c) Seçilen ana alana / alanlara ait projeler bir çalışma planı dahilinde  
yapılacaktır.

**Değerlendirmeye ilgili Esaslar**

a) Periyodik olarak kursiyerlerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksiklikleri  
varsa anında tespit edilerek düzeltme işlemleri yapılacaktır.

b) Konu gereği yapılacak araştırmalar sonucu düzenlenecek raporlar  
değerlendirilecektir.

c) Konuların içeriklerine göre ara sınav ve ödevler ile değerlendirmeler  
yapılacaktır

**Programın Uygulanmasında kullanılacak Öğretim Esasları**

a) Basılı kaynaklar

Talim ve Terbiye kurulu Başkanlığınca tavsiye edilmiş olan, konu ile ilgili  
kitaplar

## **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

### **a) Basılı kaynaklar**

1- Pazarlama: Yazarı: Prof. Dr. i. Cemalcılar  
Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

### **b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller**

- Tepegöz
- Slayt

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**PAZARLAMA PROJESİ (II) KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Pazarlama projesi kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Ulusal ve uluslararası moda eğilimlerini dikkate alarak proje hazırlama becerisi kazandırmak. b) Proje konusu doğrultusunda araştırma yapma, analiz yapma, rapor hazırlama ve projeyi sunma becerisi kazandırmak. c) Proje hazırlamada zamanı ve malzemeyi ekonomik kullanma alışkanlığı kazandırmak. d) Öğrenilen teknik bilgi, beceri ve mesleki alışkanlıkları proje uygulamalarında pekiştirmek ve çevre koşulları, tüketici ihtiyaçları göz önüne alınarak proje örnekleri hazırlama becerisi kazandırmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1.-15. Hafta	Pazarlama projesi / projeleri hazırlama A. Konu ve program belirleme B. Araştırma ve veri toplama C. Analiz yapma D. Tasarlama - Rapor hazırlama E. Dosyalama F. Sunma - Sergileme v.b.
--------------	---

**Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

a) Proje konuları belirlenirken öğrencilerin görüşleri, beceri seviyeleri, çevre koşulları, işletme ve tüketici ihtiyaçları dikkate alınarak gerekli mesleki yönlendirme yapılarak tespit edilecektir.

b) Proje konularının ulusal ve uluslararası moda eğilimleri paralelinde olmasına özen gösterilecektir.

c) Bireysel veya grup çalışması yapılacaktır.

**Değerlendirmeye İlgili Esaslar:**

a) Hazırlanan projeler, sunum aşamasında ilgili sektör temsilcileri, birlik oda v.b.kuruluş temsilcileri ile alan öğretmenlerinden oluşan grup ile öğrencilerin değerlendirmesini yansıtabilecek şekilde, değerlendirilecektir.



## **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

### **a) Basılı kaynaklar**

- 1- Pazarlama: Yazarı: Prof. Dr. İ. Cemalcılar  
Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır

### **b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller**

- Tepegöz
- Slayt
- Video

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE ÜRÜN GELİŞTİRME KURSU PROGRAMI**

- Kurumun Adı** : Özel LaSalle Eğitim Merkezi  
**Kurumun Adresi** : Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2  
: Teşvikiye, İstanbul  
**Kurucunun Adı** : Dr. Barış Trak  
**Programın Dayanağı** : 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.  
**Programın Adı** : Moda sektöründe ürün geliştirme kursu programı  
**Programın Seviyesi** : En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.  
**Programın Süresi** : Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.  
**Programın Amaçları** : a) Moda endüstrisinde ürün geliştirmenin önemini kavratmak.  
b) Özel etiket gelişimini etkileyen ve meydana getiren unsurları öğretmek.  
c) Özel etiket kontratları ve kuralları sistemini öğretmek  
d) Özel etiketin tüketiciye, satıcıya ve imalatçıya getirdiği sorumlulukları öğretmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta MODA SEKTÖRÜNDE ÜRÜN GELİŞTİRMENİN ÖNEMİNİ GENEL HATLARI İLE TANITMA
2. Hafta MODA ENDÜSTRİSİNE GENEL BAKIŞ  
1. Üründe özel etiket tarihi  
2. Türkiye'de özel etiket tarihi  
3. Özel etiketlerin sektördeki katılımcıları  
a) İmalatçı  
b) İşçiler  
c) Kontratçılar  
d) İthalatçı  
e) Perakendeciler  
4. Bugünkü endüstrinin karakterleri  
5. Endüstride organizasyon ve yapılanması
3. Hafta ÖZEL ETİKETLER  
1. Tanınması  
2. Rollerini
4. Hafta İMALATÇILAR  
1. İmalatçılığın gelişimi  
2. Özel etiket mesuliyetleri  
3. Toptancı - İmalatçı - Perakendeci ilişkileri
5. Hafta KONFERANSLAR

6. Hafta	Moda sektöründen ilgili kişilerle konferanslar düzenleme
7. Hafta	ARA SINAV KONTRATÇILAR 1. İthalatçı ve kontratçıların müşteri temsilcisi 2. Özellikleri 3. Kontratların kullanımında avantaj ve dezavantajlar
8. Hafta	ÖZEL ETİKET VE PERAKENDECİLER 1. Farklı tip perakendecilerde özel etiket kullanımının avantaj ve dezavantajları * Mağazalar * Zincir mağazaları * Özel mağazalar
9. Hafta	ÖZEL ETİKET PRODÜKSİYONU 1. Finans 2. Örnek geliştirme 3. Domestic tedarikçiler ve tutar kağıtları 4. Tutar kağıtları ve ithalatçılar 5. Perakendeciler ve tutar kağıtları 6. Kostüm tutarlarının örnekleri 7. Aksesuar tedarikçileri
10. Hafta	ÖZEL ETİKET VE KALİTE KONTROL YÖNETİMİ 1. Tanımlanması 2. Kalite kontrol ve tolerans 3. Kalite kontrol ve politikası
11.-12. Hafta	ÖZEL ETİKETİN GETİRDİKLERİ 1. İmalatçı sorumlulukları 2. Perakendeci sorumlulukları 3. Tüketici ve hakları 4. Müşteri, vergiler, tarifeler ve kotalar
13.-14. Hafta	GELECEKTE ÖZEL ETİKETİN TÜRKİYE'YE GETİRECEĞİ YARARLAR
15. Hafta	FİNAL SINAVI

#### Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

- Dersler teorik olarak yapılır.
- Öğrenciye değişik üretim birimlerinde özel etiket anlayışını kavramaları için inceleme gezileri düzenlenecektir.
- Moda sektöründen kaynak kişilerle Dünya'da ve Türkiye'de etiketin önemi tartışılarak işlenecektir.
- Öğretmen;
  - Anlatma
  - Soru - cevap

3. Problem çözme

4. İnceleme yapma

Öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği yapılacak araştırmalar tartışılarak değerlendirilecektir.
- c) Konuların içeriklerine göre ara sınav ve ödevler ile değerlendirmeler yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı kaynaklar

1- Pazariama: Yazarı: Prof. Dr. İ. Cemalcılar  
Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.

20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller

- Tepegöz
- Slayt
- Video

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**EKONOMİYE GİRİŞ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Ekonomiye giriş kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Ekonominin temel ilkelerini anlatmak. b) Talep ve arz kavramlarını öğretmek ve analiz yapma becerisi kazandırmak. c) Ekonomik faaliyetleri anlama nosyonu kazandırmak. d) Para sistemini öğretmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	<b>EKONOMİNİN YAPISI VE METODLAR</b> * Ekonominin metodolojisi ve konuları * Ekonominin temel konuları <b>EKONOMİNİN TEMEL İLKELERİ</b> * Ekonomik kaynaklar * Kaynak istihdam * Ekonomik sistemler
2. Hafta	<b>ARZ VE TALEP</b> * Talep ** Talep eğrisi ve çeşitleri *** Talep esnekliği * Arz ** Arz eğrisi ve çeşitleri *** Mikro ekonomik seviyede denge
3. Hafta	<b>EKONOMİK AKTİVİTELERİN ÖLÇÜMÜ</b> * Terminoloji ve kavramlar * Gayri safi milli hasıla * Muhasebe ve enflasyon
4. Hafta	<b>EKONOMİK DALGALANMALAR</b> * İş dünyası * İşsizlik



	* Enflasyon (analizler ve ölçümler)
	* Durgunluk (analizler ve ölçümler)
5. Hafta	ARA SINAV
6.-7. Hafta	- MAKRO EKONOMİK ANALİZ
	* Ortalama eğilim ( tasarruf ve tüketim)
	* Marjinal eğilim ( tasarruf ve tüketim)
8. Hafta	-MİLLİ VERİM DENGESİ
	* Toplam talep
	* Toplam arz
	* G.d.p. çarpanı
	* İthalat ve ihracat
	* Serbest piyasa çarpanı
9. -10.Hafta	- PARA VE BANKA
	* Paranın fonksiyonu
	* Paranın oluşturulması
	* Türkiye'de bankacılık sistemi
11.-12. Hafta	- PARANIN OLUŞTURULMASI
	* Bilanço
	* Anlaşmalı bankaların fonksiyonları
	* Anlaşmalı bankalar tarafından para oluşturulması
	* Parasal çarpan
	* Para politikası
	* Para politikası araçları
13. Hafta	BASINDA MODA SEKTÖRÜ İLE İLGİLİ EKONOMİ HABERLERİ - YORUMLARI
14. Hafta	KONULARIN TEKRARI
15. Hafta	FİNAL SINAVI

### Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

- a) Dersler teorik olarak işlenecektir.
- b) Öğrencilerin ekonomi kavramlarını ve sektörle bağlantılarını irdelemek için uygun gazete makaleleri ve magazinlerle sınıf tartışması yapılacaktır.
- c) Öğretmen;
  1. Anlatma
  2. Soru - cevap
  3. Problem çözme / yorumlama
  4. İnceleme yapma
  5. Araştırma yapma
 öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

**Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği basılı yayından elde edilen makaleler tartışılarak ekonomi değerlendirecektir.
- c) Ara sınav ve final sınavı ile değerlendirmeler yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Esaslar****a) Basılı kaynaklar**

1- Ekonomiye Giriş : Yazarı: Prof. Hasan Olalı

24 Mayıs 1993/2383, 09 Mayıs 1994/2406, 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

**b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:**

- Slayt
- Tepegöz

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin eskizleri kontrol edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği basılı yayından elde edilen makaleler tartışılarak ekonomi değerlendirilecektir.
- c) Ara sınav ve final sınavı ile değerlendirmeler yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Esaslar:**

- a) Basılı yayın
  - 1- Ekonomiye Giriş : Yazarı : Prof. Hasan Olalı  
24 Mayıs 1993/2383, 09 Mayıs 1994/2406, 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
- b) Kullanılacak Cihazlar - Materyaller :
  - Slayt
  - Tepegöz



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE PERAKENDE SATIŞ KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda sektöründe perakende satış kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Modada satış ve pazarlama ilişkilerini belirlemek. b) Satış elemanının vasıflarını öğretmek. c) Satış yapmanın temel prensiplerini kavratmak. d) Prezantasyon teknikleri ve müşteri ilişkileri kavramlarını geliştirmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE PERAKENDE SATIŞ YÖNTEMLERİNİN AÇIKLANMASI - Satış dünyası - Satıcının önemi
2. Hafta	SATIŞ - Pazarlama elemanları - Satış tipleri * İndirimli satış * Çeşitli ürünlerin satışı * Çeşitli tip müşterilere göre * Çeşitli satış metodları - Satış hiyerarşi metodu
3. Hafta	SATIŞ ELEMANI PORTRESİ - Satış acemiliği - Zamanlama ve satış amaçlarını tanımlama - Satış elemanı ve kominikasyonu - Servis ve ürün bilgileri - Sözlü prezantasyon ve açıklamaları Workshop : Uygulamalı satış elemanı portreleri canlandırılması.
4. Hafta	PAZARLAMA VE MÜŞTERİLER - Satış yönetimi

	- Müşteri karakteri ARA SINAV
5. Hafta	SATIŞ TEKNİKLERİ - Psikolojik AIDA modeline yaklaşım - Dinlenme teknikleri - Sözlü prezantasyon
6.-7.-8. Hafta	PAZARLAMA - Kuralları - Perakende satış için beklenti planları - Müşteri profili - Sınıflandırma ve bilgi birikimi Workshop:Sınıf içi pazarlama planları çalışması - Amaçlar - Ön yakınlaştırma metodları - Ziyaret, konferans ve video Workshop: Pazarlama çalışmalarına devam
9. Hafta	PREZANTASYON VE DEMOSTRASYON - Tanımlama - Tanıtım rehberi - Değişik prezantasyon şekilleri
10. Hafta	AMAÇLAR - Cevaplar - Amaç tipleri - Fiyatlandırma şekilleri ARA SINAV
11. Hafta	TARTIŞMA - Pazarlama çalışmalarının sınıfta tanıtımı, tartışılması, oynanması, sözlü anlatımının yapılması
12. Hafta	İNDİRİM SONU - Tanımlama - Nerede ve ne zaman indirim yapılmalı ? - Sözlü ve sözsüz belirtiler - Ekli satışlar
13. Hafta	SATIŞ SERVİSLERİ - Müşteri şikayetleri - Müşteri takibi - Promosyon ve satış
14. Hafta	KONULARIN TEKRARI
15. Hafta	FİNAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik olarak yapılır.
- b) Öğrencilerin satış elemanı gibi davranışları veya müşteri gibi perakende alışveriş yapmalarını sağlayıcı senaryolar, oyunlar ve ortamlar yaratılarak işlenecektir.
- c) Raporlar hazırlanarak tartışmaya sunulacaktır.
- d) Öğretmen:
  1. Anlatma
  2. Soru-Cevap
  3. Problem çözme/yorumlama
  4. İnceleme-yapma
  5. Araştırma yapmaÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği yapılan canlandırmalar, araştırmalar tartışılarak değerlendirilecektir.
- c) Ara sınav ve çalışmalarla değerlendirmeler yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - 1- Pazarlama: Yazarı: Prof. Dr. İ. Cemalcılar  
Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.  
20/06/1994 Tarih 4743 Sayılı Tebliğler Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.
- b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller
  - Film
  - Video v.b.



**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**MODA SEKTÖRÜNDE İTHALAT KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda sektöründe ithalat kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda endüstrisinde ithalatın genel kurallarını ve kanunlarını temel hatları ile tanıtmak. b) İthalatın aşamalarını öğretmek. c) Ticari fizibilite yaparak ve pazar analizi yaparak ithalat ortamları hazırlayabilmek için projeler hazırlamak. d) İthalat ve diğer servis arasındaki bağlantıyı kurmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	MODA SEKTÖRÜNDE İTHALAT HAKKINDA GENEL AÇIKLAMALAR
2. Hafta	TİCARET TARİHİ - İthalata giriş
3. Hafta	PAZARLAMA - Moda sektöründen bir piyasa tespiti yaparak analiz yapma * Endüstri * Pazar * Rekabet * Ürün * Tüketici
4. Hafta	- Pazarlama analizini rapor haline getirme. TİCARİ FİZİBİLİTE - Ürün fizibilitelerini analiz yapma.
5. Hafta	ARA SINAV FİRMA DEĞERLENDİRMESİ - Kriterya - Mektup kontakları - Sorgulandırma

- Teklik
- GÜMRÜK KANUN VE KURALLARI**
- Vergiler
- Ürün sınıflandırması ve uygunluk sistemi
- Gümrükçüler
- İthalat sorunları
- Etiketlendirme

6. Hafta

#### ULUSLARARASI FİNANS

- Ödeme metodları
- Pazarlama stratejisi
  - \* Ticaret
  - \* Pazarlama mixleri
  - \* Ürün
  - \* Dağıtım
  - \* Fiyatlandırma ve promosyon

7. Hafta

#### ULUSLARARASI KONTRAT

- Anlaşma yapısının tespiti
  - \* Süreler
  - \* Tehlikeler
  - \* Sigorta
  - \* Kanunlar

- Yurtdışı acentalarla işbirliği
- İthalat süreleri ve kanunları
- Havale senetleri

8. Hafta

#### ÜRÜN KAYNAĞI

- Ticaret komisyoncuları
- Yurtdışı ofisler
- Ticaret ve Devlet Yayınları
- Ticari arkadaşlıklar

#### SEVKİYAT ACENTALARI

- İsmarlama
  - Sevkiyat
  - Önemli notlar
- Ödev: Bir proje hazırlığı ve tartışılması

9. Hafta

#### İTHALAT YAPIMI

- Alışveriş gösterileri
- Örnek ismarlamalar
- Uluslararası posta ile paket gönderme
- Navlun ücretleri ve nakliyeler
- Yabancı döviz alımı

- Tedarik eden firmaya ödeme yapma
- Gümrük kontrolleri ve sınavlar
- Telefon ve fax servisleri ile sözleşme yapma

10.Hafta	SEKTÖR TEMSİLCİLERİ KONFERANSI
11.Hafta	İTHALAT KANUNLARI
	- İşletme
	- İthalat kontrolleri
	- Karakter anlaşmaları (İki Taraflı)
	- Özel ithal izinleri ( Permler)
	- Ürün kotaları
	- Hisseler / paylar
	- Bağımsız ticaret anlaşmaları
12. Hafta	KONULARIN İRDELENMESİ
	-Önemli bölümler
	- Gelecek değişimler
13.Hafta	SINIF İÇİ PROJE ÇALIŞMASI
14.Hafta	SEKTÖR TEMSİLCİSİ İLE SÖYLEŞİ
	- İthalatla ilgili kanunlar
	- Yeni ürünlerin değerlendirilmesi ve potansiyel piyasa
	- Aksesuar ithalatı
	- Gümrük komisyoncuları konularında tartışmalar ve değerlendirilmeler yapma
15.Hafta	FİNAL SINAVI

#### Programın Uygulanması İle İlgili Açıklamalar:

- Dersler teorik olarak yapılır.
- Öğrencilerin ithalat kavramını daha iyi anlamaları için sektörden konferansçılar ve temsilciler getirilerek konular pekiştirilerek işlenecektir.
- Öğretmen
  - Anlatım
  - Gösterip yaptırma
  - Soru-Cevap
  - Problem çözme
  - Araştırma-Veri toplama-Derleme
  - Yorum yapma.
  - Analiz yapma
  - Konu gereği kullanılması gereken araç ve gereçleri, yerinde ve zamanında kullanma ve kullandırma,öğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

#### Değerlendirme ile İlgili Esaslar

- Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında

tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.

b) Konu gereği yapılacak araştırmalar tartışılarak değerlendirilecektir.

c) Konuların içeriklerine göre ödevler ve ara sınavlar ile değerlendirme yapılacaktır.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak ğretim Materyalleri:**

a) Basılı kaynaklar

1- Ekonomiye Giriş : Yazarı : Prof. Hasan Olaiı

24 Mayıs 1993/2383. 09 Mayıs 1994/2406. 06 Haziran 1995/9432 Sayılı Teb-  
liğier Dergilerinde yayınlanmış kitaplardır.

b) Kullanılacak Cihazlar - Materyaller :

- Slayt

- Tepegöz

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**MAĞAZA DÜZENLEMESİ VE TEŞHİR KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Mağaza düzenlemesi ve teşhir kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	:a) Giysilerin toptancı veya perakendeci mağazalarda alıcıya ulaşana kadar olması gereken konumlarını öğretmek. b) Mağaza düzenlemesini öğretmek. c) Mağaza planlamasında ışıklandırma, depolama teşhir ve içmekan tasarımının önemini kavratmak. d) Satın almayı etkileyici ve müşteri sirkülasyonu ile personelin çalışma düzenini kolaylaştıracak tedbirleri öğretmek.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	GIYSİ ÜRÜNLERİNİN SATILDIĞI MAĞAZALARIN KURAMSAL OLARAK NASIL OLMASI GEREKTİĞİNİN TARTIŞILMASI
2. Hafta	MAĞAZA DİZAYNINA GİRİŞ - Tanımlama - Mağaza tipleri - Fikirler / tasarımlar
3. Hafta	YER - Karar verme - Yenileme ve dekore etme - Mağaza merkezleri
4. Hafta	TİCARİ GÖRÜNTÜ
5. Hafta	YAPI - Profesyone m tasarımlar, mimari / mühendislik vitrin görüntüleme v.b. şeylerin seçimi. - Mevcut şartlar



- Parasal durum / tutarlar
- Yapı programları

6.Hafta

### MAĞAZA PLANLAMASI

- Ürün dağıtımı
- Görüntüleme sistemleri
- Müşteri sirkülasyonu
- Resepsiyon ve depolama
- Güvenlik

7.Hafta

### MAĞAZANIN KONUMU

1. Vitrin / cam
2. İmza / marka
3. Cepheler

8.Hafta

### DEPO

- Deponun iç ışıklandırması
- Deponun ısı, nem ve özellikleri ( ürüne göre )
- Depo güvenliği
- Ürün girdisi / çıktısı konumları

9.Hafta

### İÇ MEKAN DEKORASYONU

- Renkler
- Yer kaplamaları
- Diğer dekorasyon materyalleri
- Tanımlama sembolleri

10.Hafta

### TİCARİ GÖRÜNTÜ

- Butik açma
- Mağaza ortamının koordinasyonu
- Mevsimlik mağazalar

11.Hafta

### VİTRİN

- Vitrinin fonksiyonları
- Değişik tip vitrinler
- Vitrin düzenleme
- Manken

12.Hafta

### DESTEKLER VE IŞIKLAR

- Destekler
  - \* Desteklerin fonksiyonları
  - \* Satın alma

	- Işıklar
	* Işıklandırma tipleri
	* Aydınlatmanın kullanımı
13. Hafta	TEŞHİR MANKENLERİ
15. Hafta	FINAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik olarak yapılır.
- b) Öğrencilerin değişik mağaza türleri üzerinde çalışmalarını sağlanacaktır.
- c) Moda sektöründen kaynak kişilerle mağaza düzenlemesinin, depolamanın, teşhirin önemi tartışılacaktır.
- d) Öğretmen:
  1. Anlatım
  2. Gösterip yaptırma
  3. Soru-Cevap
  4. inceleme yapmaÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konuların özelliklerine göre mağaza düzenlemeleri / planları / projeleri renkli olarak yaptırılacak ve değerlendirilecektir.

### **Programın Uygulanmasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı kaynaklar
  - Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b.)
  - Piyasadaki uzman ve usta eğitimciler tarafından bilgiler konferans panel olarak aktarılır.

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**MODA ENDÜSTRİSİNDE UYGULAMA KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Moda endüstrisinde uygulama kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 13 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Moda endüstrisi ile içiçe olmalarını sağlamak. b) Öğrenilen bilgilerin gerçek iş ortamında kullanımını sağlamak. c) Sektörü tanıtmak ve iş olanaklarını oluşturmak. d) Uygulamalar sonucu, projeler hazırlamak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1.-10. Hafta	- Şirketin ticari yapısını incelemek - Çalışma yapı ve düzenini incelemek - Personel çalışma düzenini incelemek - Kapasiteleri analiz ve sentez yapmak - Her bir birimde fiilen çalışmak
11.-15. Hafta	- Rapor hazırlamak - Proje geliştirmek

**Programın uygulanması ile ilgili açıklamalar:**

a) Haftalık ders saatlerinden az olmayacak şekilde moda endüstrisi alanında faaliyet gösteren şirketlerde uygulamalı eğitim / staj yapılarak öğrenilen bilgiler pekiştirilecektir.

b) Sektörde pazarlama bölümünü kapsamına alan şirketlerde her departmanda çalışılacak şekilde plan yapılarak staj çalışmaları sürdürülecektir.

c) Yapılan uygulamalı çalışmalar rapor halinde getirilecektir.

d) Proje hazırlama ve geliştirme çalışmaları yapılacaktır.

e) Hazırlanan projeler, ilgili sektör temsilcileri ile tartışılacak ve tanıtılacaktır.

f) Ulusal ve uluslararası moda fuarları, kongreleri ve konferansları takip edilerek öğrencilerin katılımları sağlanacaktır.

g) Uygulama öğretmeni tarafından, sektörde öğrenciler gözlenerek rapor tutulacaktır.

**Değerlendirme ile ilgili esaslar:**

a) Şirketlerde yapılan uygulamalar sonucunda hazırlanan raporlar değerlendirilecektir.

b) Proje hazırlama veya geliştirme çalışmaları değerlendirilecektir.

**Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

a) Basılı kaynaklar

- Gerçek iş ortamlarında beceri eğitimi yapılacaktır. (Mağaza, butik, imalat v.b.)

**ÖZEL LASALLE EĞİTİM MERKEZİ**  
**MODA TASARIMI BÖLÜMÜ**  
**GIYSİ ÜRETİMİNDE İŞLEMLER KURSU PROGRAMI**

<b>Kurumun Adı</b>	: Özel LaSalle Eğitim Merkezi
<b>Kurumun Adresi</b>	: Abdi İpekçi Cad. Reasürans İş İş Hanı NO:61/2 : Teşvikiye, İstanbul
<b>Kurucunun Adı</b>	: Dr. Barış Trak
<b>Programın Dayanağı</b>	: 625 sayılı kanun ve bu kanunun bazı maddelerini değiştiren diğer kanunlar ve buna bağlı yönetmelikler.
<b>Programın Adı</b>	: Giysi üretiminde işlemler kursu programı
<b>Programın Seviyesi</b>	: En az Orta Okul ve Lise mezunu seviyesinde hazırlanmıştır.
<b>Programın Süresi</b>	: Haftada 3 ders saati olup, 15 hafta eğitim yapılacaktır.
<b>Programın Amaçları</b>	: a) Giysi üretiminde yönetim ve organizasyon kurallarını öğretmek. b) Giysi üretim planı hazırlama becerisi kazandırmak. c) Kalite - kontrolün avantajlarını öğretmek ve kaliteyi etkileyen faktörleri benimseterek çalışmalara yansıtma becerisi kazandırmak. d) İnsan kaynaklarını, hammadde girdilerini planlamayı öğretmek. e) Maliyet analizi yapma becerisi kazandırmak. f) Endüstri analizleri yaparak, gerçek iş ortamını tanıma fırsatı yaratmak.

**Program muhtevasının tamamının toplam kurs süresine göre haftalık dağılımı**

1. Hafta	YÖNETİM VE ORGANİZASYON İLKELERİ 1. Organizasyon şeması ve yetki dağılımı 2. Üretim çevresindeki görevler 3. Alıcı, satıcı ve üretim kontratı ilişkileri
2. Hafta	GIYSİ DİZAYN ANALİZLERİ 1. Desinatör, stilist, kalıpçı kreasyon zinciri 2. Üretim tekniklerini yaratma 3. Giysi parçalarının kalıpları, birleştirme safhaları ve birleştirme. 4. Zaman ve malzeme hesaplanması 5. İş uygulama planı 6. Örnek bir dosya hazırlama
3.-4. Hafta	KESİMHANE 1. Marka - ölçek, kumaş kullanımı 2. Kumaşları yayma - kesme 3. Gruplama

4. Kesim için gerekli araç ve gereçler
5. Kesim için gerekli diğer işlemler ( renklerin numara landırılması, birleştirme, alışım düzenlemesi, geçiş kontrolü, ara kontrol vb.)
6. Giysi kalıpları

5.-6.Hafta

ARA SINAV

7.Hafta

KALİTE - KONTROL

1. Üründe kalite faktörleri
2. Minimum kalite kriterleri
3. Kalitenin üretilmesi ve değerlendirilmesi
4. Hataların sınıflandırılması

ARA SINAV

8.Hafta

ENDÜSTRİDE İNCELEME VE KONFERANSLAR

9.Hafta

MALİYET ANALİZİ

1. Direkt - indirekt maliyet
2. Üretim maliyetini etkileyen faktörler
3. Maliyet analizleri ve tablolar
4. Hammadde maliyetlerini etkileyen faktörler
5. Maliyet otomasyonu
6. Maliyet - fiyat - satış hacmi - kar ilişkileri

10.-11.-12.Hafta

PLANLAMA VE PROGRAMLAMA

1. Ana programlama konusu
2. İnsan kaynakları planlaması
3. Kısa ve uzun dönem planlama
4. Hammadde girdisi - üretim zinciri - izleme ve yükleme planlamaları
5. Fabrika planlaması - arazi şeması ve planı
6. Üretim kontrolü planlamaları

ARA SINAV

13.Hafta

YENİ TEKNOLOJİLER - TOPLAM KALİTE - JUST IN TIME

1. Pazar - Rekabet
2. Toplam Kalite
3. Just in time
4. Modüler üretim
5. Yeni araç ve gereçler

14.Hafta

Endüstri ANALİZLERİ

15.Hafta

FİNAL SINAVI

### **Programın Uygulanması ile ilgili Açıklamalar:**

- a) Dersler teorik olarak yapılır.
- b) Öğrencilerin bazı konularda analiz, hesaplamalar ve planlamalar yaparak konuları kavramaları sağlanacaktır.
- c) Moda sektöründen kaynak kişilerle konferanslar, seminerler düzenlenecektir.
- d) Öğretmen
  1. Anlatım
  2. Soru-Cevap
  3. Problem çözme
  4. İnceleme-analiz yapmaÖğretim metodlarını kullanarak dersleri işleyecektir.

### **Değerlendirme ile ilgili Esaslar:**

- a) Periyodik olarak öğrencilerin öğrenmeleri takip edilerek, öğrenme eksikleri varsa anında tespit edilip düzeltme işlemi yapılacaktır.
- b) Konu gereği yapılan analizler tartışılarak değerlendirilecektir.
- c) Konuların içeriklerine göre, ara sınav ve ödevler ile değerlendirme yapılacaktır.

### **Programın Uygulamasında Kullanılacak Öğretim Materyalleri:**

- a) Basılı Kaynaklar
  - 1- Hazır Giyimde İş Bilimi İş Etüdünde Yöntem Bilimleri I.-II.-III.  
Yazarları : Rüşdü Uzel And.Haz.Giy.Deri Haz.Giy.Mes.Lisesi öğretmenleri  
Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığının 27/12/1993 Tarih ve 515 Sayılı Kararı ile kabul edilmiştir.
- b) Kullanılacak Cihazlar-Materyaller:
  - Video
  - Vaka analizleri

4