

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Tüketici Davranışları Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Müşteri İlişkileri Yönetimi Kavramı Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetimi Sürece İlişkin İşlemleri Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetimi Özellikleri Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetiminin Amacını Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetiminin Faydaları Açıklar	2
	Müşteri İlişkileri Yönetimi Uygulamaları Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Sürecinde Yapılan Hatalar Ve Sonuçları Açıklar.	2
TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Unsurları Açıklar	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Tüketici Davranışları Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Müşteri İlişkileri Yönetimi Kavramı Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetimi Sürece İlişkin İşlemleri Açıklar	2
	Müşteri İlişkileri Yönetimi Özellikleri Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetiminin Amacını Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetiminin Faydaları Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Yönetimi Uygulamaları Açıklar	1
	Müşteri İlişkileri Sürecinde Yapılan Hatalar Ve Sonuçları Açıklar.	2
TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Unsurları Açıklar	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Tüketici Davranışları Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Unsurları Açıklar	1
	Tüketici Davranış Modellerini Kavrar	2
	Tüketicilerin Ürünleri Satın Alırken Algıladıkları Riskleri Açıklar	2
	Tüketici Tutumlarını Açıklar	2
	Değişen Tüketici Davranışları Ve Yeni Tüketici Kavramı Açıklar	1
	Müşteri Tipleri Açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Tüketici Davranışları Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Tüketici Davranışlarını Etkileyen Unsurları Açıklar	2
	Tüketici Davranış Modellerini Kavrar	2
	Tüketicilerin Ürünleri Satın Alırken Algıladıkları Riskleri Açıklar	1
	Tüketici Tutumlarını Açıklar	1
	Değişen Tüketici Davranışları Ve Yeni Tüketici Kavramı Açıklar	2
	Müşteri Tipleri Açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Pazarlama İlkeleri Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PAZARLAMANIN TEMEL KAVRAMLARI	Pazarlamanın Tanımı ve Tarihçesi	4
	Pazarlamanın Temel Kavramları	6

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Pazarlama İlkeleri Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PAZARLAMANIN TEMEL KAVRAMLARI	Pazarlamanın Tanımı ve Tarihçesi	5
	Pazarlamanın Temel Kavramları	5

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Pazarlama İlkeleri Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PAZARLAMANIN TEMEL KAVRAMLARI	Pazarlamanın Temel Kavramları	3
PAZARLAMA KARMASI ELEMANLARI VE YENİ YAKLAŞIMLAR	Pazarlama Karması Elemanları (4P)	7

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 9. Sınıf Pazarlama İlkeleri Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PAZARLAMANIN TEMEL KAVRAMLARI	Pazarlamanın Temel Kavramları	4
PAZARLAMA KARMASI ELEMANLARI VE YENİ YAKLAŞIMLAR	Pazarlama Karması Elemanları (4P)	6

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satış Teknikleri Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SATIŞ VE SATIŞLA İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR	Satış ve satış danışmanlığı kavramını açıklar	1
	Satış Danışmanının Özellikleri açıklar	2
	Satış Danışmanının Görevlerini açıklar	2
	Satış Kanallarının Sınıflandırılmasını açıklar	1
	Satış Sürecinde İkna Kavramı ve İknanın Önemini açıklar	1
	İkna İlkelerini açıklar	2
	İkna Edici İletişimde Kullanılan Yöntemleri açıklar	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satış Teknikleri Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SATIŞ VE SATIŞLA İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR	Satış ve satış danışmanlığı kavramını açıklar	1
	Satış Danışmanının Özellikleri açıklar	1
	Satış Danışmanının Görevlerini açıklar	2
	Satış Kanallarının Sınıflandırılmasını açıklar	1
	Satış Sürecinde İkna Kavramı ve İknanın Önemini açıklar	2
	İkna İlkelerini açıklar	1
	İkna Edici İletişimde Kullanılan Yöntemleri açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satış Teknikleri Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
KİŞİSEL SATIŞ	Kişisel satışın tanımını ve önemini açıklar	3
	Kişisel satışta dikkat edilmesi gereken faktörleri açıklar.	4
	Kişisel satış sürecini açıklar	3

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satış Teknikleri Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
KİŞİSEL SATIŞ	Kişisel satışın tanımını ve önemini açıklar	2
	Kişisel satışta dikkat edilmesi gereken faktörleri açıklar.	4
	Kişisel satış sürecini açıklar	4

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satışta İletişim Teknikleri Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SATIŞTA ETKİLİ İLETİŞİM	Satışta Etkili İletişim	2
	İletişim Çeşitleri	3
	Etkili İletişim	2
	Etkili İletişimi Engellenen Unsurlar	1
	Başarılı İletişim Kurmanın Yolları	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satışta İletişim Teknikleri Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SATIŞTA ETKİLİ İLETİŞİM	Satışta Etkili İletişim	1
	İletişim Çeşitleri	3
	Etkili İletişim	2
	Etkili İletişimi Engellenen Unsurlar	2
	Başarılı İletişim Kurmanın Yolları	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satışta İletişim Teknikleri Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SATIŞTA ETKİLİ İLETİŞİM	Müşteri sadakati	1
	Müşteri Şikâyet Yönetimi	1
	Müşteri İlişkilerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Yöntemleri	3
	Satın Alma Sonrasında Karşılaşılan Sorunlar	2
BEDEN DİLİ	Beden Dilinin Konuşmaya Katkısı	3

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Satışta İletişim Teknikleri Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SATIŞTA ETKİLİ İLETİŞİM	Müşteri sadakati	1
	Müşteri Şikâyet Yönetimi	2
	Müşteri İlişkilerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Yöntemleri	3
	Satın Alma Sonrasında Karşılaşılan Sorunlar	2
BEDEN DİLİ	Beden Dilinin Konuşmaya Katkısı	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Mesleki Matematik Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MESLEKİ MATEMATİK ARİTMETİĞİ	Doğal Sayılarda Tam Bölünme Kolaylıkları	1
	Bölünebilme Kolaylıkları	2
	Çarpma Kolaylıkları	2
	Sağlamalar	2
	Yüzde ve Binde Kavramı	1
	Yüzde ve Binde Hesap. Kullan.Simgeler	1
	Basit Yüzde Hesapları	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Mesleki Matematik Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MESLEKİ MATEMATİK ARİTMETİĞİ	Doğal Sayılarda Tam Bölünme Kolaylıkları	1
	Bölünebilme Kolaylıkları	1
	Çarpma Kolaylıkları	1
	Sağlamalar	2
	Yüzde ve Binde Kavramı	2
	Yüzde ve Binde Hesap. Kullan.Simgeler	1
	Basit Yüzde Hesapları	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Mesleki Matematik Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MESLEKİ MATEMATİK ARİTMETİĞİ	Basit Yüzde Hesapları	2
	Oran Kavramı	1
	Orantı Kavramı	2
	Doğru Orantı	2
	Ters Orantı	2
	Birleşik Orantı	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Mesleki Matematik Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MESLEKİ MATEMATİK ARİTMETİĞİ	Basit Yüzde Hesapları	1
	Oran Kavramı	2
	Orantı Kavramı	2
	Doğru Orantı	2
	Ters Orantı	2
	Birleşik Orantı	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Perakendecilik Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SEKTÖRLER ARASI ÖZELLİKLER	Toptan Ticaretin Tanımı ve Kapsam	1
	Toptancılığın Fonksiyonları	1
	Toptancı Çeşitleri	1
	Perakendeciliğin Tanımı	1
	Perakendeciliğin Önemi	1
	Perakendeciliğin Fonksiyonları	2
	Sektörle İlgili Temel Kavramlar	2
	Sektörün Pazar Araştırması İşlemleri	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Perakendecilik Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SEKTÖRLER ARASI ÖZELLİKLER	Toptan Ticaretin Tanımı ve Kapsam	1
	Toptancılığın Fonksiyonları	1
	Toptancı Çeşitleri	2
	Perakendeciliğin Tanımı	1
	Perakendeciliğin Önemi	1
	Perakendeciliğin Fonksiyonları	2
	Sektörle İlgili Temel Kavramlar	1
	Sektörün Pazar Araştırması İşlemleri	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Perakendecilik Dersi 1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1		
Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PERAKENDECİLİK SEKTÖRÜ	Bağımsız Perakendecilik	5
	Bölümlü ve Çok Katlı Mağazacılık	5

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Perakendecilik Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PERAKENDECİLİK SEKTÖRÜ	Bağımsız Perakendecilik	4
	Bölümlü ve Çok Katlı Mağazacılık	6

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Temel Hukuk Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
HUKUKA GİRİŞ	Hukuk Kavramı	1
	Toplumsal Hayatı Düzenleyen Kurallar	2
	Hukukun Bölümleri	2
	Hukukun Kaynakları	2
KİŞİ, HUKUKİ EHLİYET VE MÜLKİYET KAVRAMLARI	Kişi Kavramı	1
	Kişi Türleri	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Temel Hukuk Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
HUKUKA GİRİŞ	Hukuk Kavramı	1
	Toplumsal Hayatı Düzenleyen Kurallar	2
	Hukukun Bölümleri	1
	Hukukun Kaynakları	3
KİŞİ, HUKUKİ EHLİYET VE MÜLKİYET KAVRAMLARI	Kişi Kavramı	1
	Kişi Türleri	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Temel Hukuk Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
KİŞİ, HUKUKİ EHLİYET VE MÜLKİYET KAVRAMLARI	Mülkiyet Kavramı	1
BORÇLAR HUKUKU	Borç Kavramı	1
	Borcu Doğuran Olay	2
	Borcun İfası	2
	Borcun Sona Ermesi	2
	Borçlarla İlgili Diğer Kavramlar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 10. Sınıf Temel Hukuk Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
KİŞİ, HUKUKİ EHLİYET VE MÜLKİYET KAVRAMLARI	Mülkiyet Kavramı	1
BORÇLAR HUKUKU	Borç Kavramı	1
	Borcu Doğuran Olay	2
	Borcun İfası	1
	Borcun Sona Ermesi	3
	Borçlarla İlgili Diğer Kavramlar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Seçmeli Reklamcılık Dersi 1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1		
Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
REKLAM	Reklamın tanımı, önemi ve reklam ile ilgili kavramlar	6
	Reklamın pazarlama karması içindeki rolü	4

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Seçmeli Reklamcılık Dersi 1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2		
Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
REKLAM	Reklamın tanımı, önemi ve reklam ile ilgili kavramlar	5
	Reklamın pazarlama karması içindeki rolü	5

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Seçmeli Reklamcılık Dersi 1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1		
Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
REKLAM	Reklamın pazarlama karması içindeki rolü	3
	Reklam türleri	7

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Seçmeli Reklamcılık Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
REKLAM	Reklamın pazarlama karması içindeki rolü	2
	Reklam türleri	8

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Ürün Bilgisi Dersi

1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
ÜRÜN BİLGİSİ	Ürün kavramı açıkla	1
	Pazarlama karmasında ürün kavramının yeri ve önemi açıkla.	1
	Ürün düzeylerinden öz (temel) ürün, somut (gerçek) ürün, genişletilmiş ürün, beklenen ürün açıkla	2
	Kalite (ürün nitelikleri) kavramı açıkla.	1
	Markalaşma kavramı açıkla.	1
	Ambalaj kavramı açıkla.	1
	Etiket kavramı açıkla.	1
	Algılanan ürün faydalarından fonksiyonel fayda, sembolik fayda, deneyimden elde edilen fayda açıkla	1
	Ürün hayat seyrindeki sunuş (tanıtma) aşaması, büyüme (gelişme) aşaması, olgunluk aşaması, gerileme (düşüş) aşaması açıkla	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Ürün Bilgisi Dersi

1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
ÜRÜN BİLGİSİ	Ürün kavramı açıkla	1
	Pazarlama karmasında ürün kavramının yeri ve önemi açıkla.	1
	Ürün düzeylerinden öz (temel) ürün, somut (gerçek) ürün, genişletilmiş ürün, beklenen ürün açıkla	1
	Kalite (ürün nitelikleri) kavramı açıkla.	1
	Markalaşma kavramı açıkla.	1
	Ambalaj kavramı açıkla.	1
	Etiket kavramı açıkla.	1
	Algılanan ürün faydalarından fonksiyonel fayda, sembolik fayda, deneyimden elde edilen fayda açıkla	1
	Ürün hayat seyrindeki sunuş (tanıtma) aşaması, büyüme (gelişme) aşaması, olgunluk aşaması, gerileme (düşüş) aşaması açıkla	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Ürün Bilgisi Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
ÜRÜN BİLGİSİ	Yeni ürün kavramını açıklar.	2
	Ürün karması derinliği, genişliği, uzunluğu, tutarlılığını açıklar	2
ÜRÜNLERİN SINIFLANDIRILMASI	Dayanıklılığına göre ürün sınıflandırması, tüketici alışkanlıklarına göre ürün sınıflandırması, endüstriyel ürün sınıflandırması yapar	3
	Perakende sektörüne göre ürünleri gıda perakende sektörü gıda dışı perakende sektörü olarak sınıflandırması yapar	3

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Ürün Bilgisi Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
ÜRÜN BİLGİSİ	Yeni ürün kavramını açıklar.	1
	Ürün karması derinliği, genişliği, uzunluğu, tutarlılığını açıklar	3
ÜRÜNLERİN SINIFLANDIRILMASI	Dayanıklılığına göre ürün sınıflandırması, tüketici alışkanlıklarına göre ürün sınıflandırması, endüstriyel ürün sınıflandırması yapar	3
	Perakende sektörüne göre ürünleri gıda perakende sektörü gıda dışı perakende sektörü olarak sınıflandırması yapar	3

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Pazarlama Mevzuatı Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SÖZLEŞME HUKUKU	Hukuka İlişkin Temel Kavramları açıklar	1
	Pazarlama ile hukuk arasındaki ilişki açıklar.	1
	Sözleşme kavramı ve Sözleşme hukukunu açıklar	2
	Satış Sözleşmesinin Tanımı, Kapsamı ve Hükümleri	2
	Satış sözleşmesinin türlerini açıklar	2
	Satış Sözleşmesi Taraflarını ve Kurulum Aşamalarını açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Pazarlama Mevzuatı Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SÖZLEŞME HUKUKU	Hukuka İlişkin Temel Kavramları açıklar	1
	Pazarlama ile hukuk arasındaki ilişki açıklar.	1
	Sözleşme kavramı ve Sözleşme hukukunu açıklar	2
	Satış Sözleşmesinin Tanımı, Kapsamı ve Hükümleri	2
	Satış sözleşmesinin türlerini açıklar	3
	Satış Sözleşmesi Taraflarını ve Kurulum Aşamalarını açıklar	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Pazarlama Mevzuatı Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SÖZLEŞME HUKUKU	Satış sözleşmesi taraflarının sorumluluklarını açıklar	1
	Satış Sözleşmesinin İptali ve Cayma İşlemlerini açıklar	1
SATICI VE ALICININ HAK VE SORUMLULUKLARI	Satıcının Tanımı ve Görevlerini açıklar	1
	Satış Sözleşmesinde Satıcının ve Alıcının Borçlarını açıklar	2
	Satış Sözleşmesinden Cayma Halinde Satıcı ve Alıcının Haklarını açıklar	1
	Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un Amacı, Kapsamı ve Tanımlarını açıklar	1
	Tüketici sözleşmelerindeki haksız şartlara karşı tüketicinin korunmasını açıklar	2
	Ayıplı mal ve hizmetler açıklar	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Pazarlama Mevzuatı Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
SÖZLEŞME HUKUKU	Satış sözleşmesi taraflarının sorumluluklarını açıklar	2
	Satış Sözleşmesinin İptali ve Cayma İşlemlerini açıklar	1
SATICI VE ALICININ HAK VE SORUMLULUKLARI	Satıcının Tanımı ve Görevlerini açıklar	1
	Satış Sözleşmesinde Satıcının ve Alıcının Borçlarını açıklar	1
	Satış Sözleşmesinden Cayma Halinde Satıcı ve Alıcının Haklarını açıklar	2
	Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un Amacı, Kapsamı ve Tanımlarını açıklar	1
	Tüketici sözleşmelerindeki haksız şartlara karşı tüketicinin korunmasını açıklar	1
	Ayıplı mal ve hizmetler açıklar	1

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Mağaza Atmosferi ve Görsellik Dersi

1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MAĞAZA ATMOSFERİ	Mağaza Atmosferi kavramını açıklar	2
	Perakende mağaza stratejisini açıklar	2
	Mağaza atmosferi tasarımı kavramını açıklar	2
	Mağaza atmosferinde kullanılan ışık ile ilgili faktörleri açıklar	2
	Mağaza atmosferinde renkler ile ilgili Faktörleri açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Mağaza Atmosferi ve Görsellik Dersi

1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MAĞAZA ATMOSFERİ	Mağaza Atmosferi kavramını açıklar	1
	Perakende mağaza stratejisini açıklar	1
	Mağaza atmosferi tasarımı kavramını açıklar	3
	Mağaza atmosferinde kullanılan ışık ile ilgili faktörleri açıklar	3
	Mağaza atmosferinde renkler ile ilgili Faktörleri açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Mağaza Atmosferi ve Görsellik Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MAĞAZA ATMOSFERİ	Mağaza atmosferinde koku ve tat ile ilgili faktörleri açıklar	2
	Mağaza atmosferinde havalandırma ve ısı ilgili faktörleri açıklar	2
	Mağaza atmosferinde müzik ile ilgili faktörleri açıklar	2
GÖRSELLİK	Mağazanın dış görünüşü ile ilgili unsurlarını açıklar	2
	Vitrin ve Vitrin tasarımı kavramı açıklanır	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 11. Sınıf Mağaza Atmosferi ve Görsellik Dersi

1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
MAĞAZA ATMOSFERİ	Mağaza atmosferinde koku ve tat ile ilgili faktörleri açıklar	1
	Mağaza atmosferinde havalandırma ve ısı ilgili faktörleri açıklar	2
	Mağaza atmosferinde müzik ile ilgili faktörleri açıklar	1
GÖRSELLİK	Mağazanın dış görünüşü ile ilgili unsurlarını açıklar	3
	Vitrin ve Vitrin tasarımı kavramı açıklanır	3

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Finansal Okur Yazarlık Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
FİNANSAL OKURYAZARLIK	Finansal okuryazarlık ile ilişkili kavramları açıklar.	2
	Finansal okuryazarlık ile ilgili diğer kavramları açıklar	3
	Finansal okuryazarlık kavramını açıklar	2
	Finansal okuryazarlığı etkileyen faktörleri açıklar	3

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Finansal Okur Yazarlık Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
FİNANSAL OKURYAZARLIK	Finansal okuryazarlık ile ilişkili kavramları açıklar.	2
	Finansal okuryazarlık ile ilgili diğer kavramları açıklar	3
	Finansal okuryazarlık kavramını açıklar	3
	Finansal okuryazarlığı etkileyen faktörleri açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Finansal Okur Yazarlık Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
FİNANSAL OKURYAZARLIK	Finansal okuryazar bireyin özelliklerini açıklar	1
TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA FİNANSAL OKURYAZARLIK ÇALIŞMALARI	Türkiye’de finansal okuryazarlık çalışmalarını açıklar	1
	Dünyadaki finansal okuryazarlık çalışmalarını açıklar	1
TÜKETİM KAVRAMI	İhtiyaç kavramını açıklar	1
	Abraham Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisini açıklar	2
	Tüketim kavramı açıklar	2
	Tüketici haklarını açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Finansal Okur Yazarlık Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
FİNANSAL OKURYAZARLIK	Finansal okuryazar bireyin özelliklerini açıklar	1
TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA FİNANSAL OKURYAZARLIK ÇALIŞMALARI	Türkiye’de finansal okuryazarlık çalışmalarını açıklar	1
	Dünyadaki finansal okuryazarlık çalışmalarını açıklar	2
TÜKETİM KAVRAMI	İhtiyaç kavramını açıklar	1
	Abraham Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisini açıklar	2
	Tüketim kavramı açıklar	1
	Tüketici haklarını açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PAZARLAMADA İLETİŞİM KANALLARI	Geleneksel iletişim kanallarını açıklar	2
	Modern iletişim kanallarını açıklar	2
	Postmodern iletişim kanallarını açıklar	2
YENİ PAZARLAMA YAKLAŞIMLARI	Postmodern pazarlamayı açıklar	2
	İlişkisel pazarlamayı açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar Dersi
1. Dönem 1. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
PAZARLAMADA İLETİŞİM KANALLARI	Geleneksel iletişim kanallarını açıklar	1
	Modern iletişim kanallarını açıklar	2
	Postmodern iletişim kanallarını açıklar	3
YENİ PAZARLAMA YAKLAŞIMLARI	Postmodern pazarlamayı açıklar	2
	İlişkisel pazarlamayı açıklar	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 1

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
YENİ PAZARLAMA YAKLAŞIMLARI	Etkinlik pazarlamasının tanımı, etkinlik pazarlamasının özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	2
	Deneyimsel pazarlamanın tanımı, deneyimsel pazarlamanın özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	3
	Dijital pazarlamanın tanımı, dijital pazarlamanın türleri, özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	3
	Gerilla pazarlamanın tanımı, gerilla pazarlamanın özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	2

Pazarlama ve Perakende Alanı Satış Danışmanlığı Dalı 12. Sınıf Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar Dersi
1. Dönem 2. Yazılı Konu Soru Dağılım Tablosu Senaryo 2

Öğrenme Birimi	Kazanım	Soru Sayısı
YENİ PAZARLAMA YAKLAŞIMLARI	Etkinlik pazarlamasının tanımı, etkinlik pazarlamasının özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	2
	Deneyimsel pazarlamanın tanımı, deneyimsel pazarlamanın özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	2
	Dijital pazarlamanın tanımı, dijital pazarlamanın türleri, özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	3
	Gerilla pazarlamanın tanımı, gerilla pazarlamanın özellikleri, yararları ve uygulandığı alanlar açıklanır	3