

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Visual Merchandising and Showcase Design / Visual Merchandising and Showcase Design	
Ders Kodu / Course Code	OMOT275	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	4.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	1.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	2.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses		
Amacı / Purpose	Görsel mağazacılık uygulamalarını süreçlerini öğrenmek ve görsel mağazacılık uygulamalarının perakendeye etkilerini öğrenmek.	To learn the processes of visual merchandising applications and to learn the effects of visual merchandising applications on retail
İçeriği / Content	Doğru bir mağaza atmosferinin yaratılabilmesi için gerekli olan unsurların incelenmesi ve izlenecek yolların ortaya konmasıdır.	It is the examination of the elements necessary to create the right store atmosphere and the ways to follow..
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations		
Staj Durumu / Internship Status		
Kıtabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	F. Müge Arslan, Mağazacılıkta Atmosfer, Beta yayınları	
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr.Göv:Ferhat Dumanlı	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Öğrenci bir mağazada doğru teknikler kullanarak etkili ve satışı arttıracak sunumlar yapabilme becerisini kazanır.	The student gains the ability to make effective presentations that will increase sales by using the right techniques in a store.
2	Farklı kültürlerden örnek uygulamalar hakkında bilgi sahibi olur.	Gains knowledge of sample practices from different cultures.
3	Öğrenci, vitrin ve mağaza içinde sergilenen mankenleri doğru kombin ve styling ile sergilemeyi öğrenir.	The student learns to exhibit the mannequins displayed in the shop window and in the store with the right combination and styling..

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İmaj kavramı				
	Image concept				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Mağaza imajı				
	Store concept				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Mağaza imajı bileşenleri				
	Store image components				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Mazağa imajına etki eden faktörler				
	Factors affecting the store image				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Mağaza imajına etki eden faktörler				
	Factors affecting the store image				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık tarihi ve gelişimi				
	Visual merchandising history and development.				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık tarihi ve gelişimi				
	Visual merchandising history and development				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Vize sınavı				
	Mid-term exam				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık bileşenleri				
	Visual merchandising components				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık uygulamaları				
	Visual merchandising applications				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık uygulamaları				
	Visual merchandising applications				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık uygulamaları				
	Visual merchandising applications				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Görsel mağazacılık uygulamaları				
	Visual merchandising applications				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final Haftası				
	Finals Week				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	10.00	10.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	10.00	10.00
Performans / Performance	1	25.00	25.00
Toplam / Total:	19	50.00	89.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 89.00/25.00 = 3.56 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 89.00 / 25.00 = 3.56 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes																
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11	1.1.12	1.1.13	1.1.14	1.1.15	1.1.16	1.1.17
1.Öğrenci bir mağazada doğru teknikler kullanarak etkili ve satışı arttıracak sunumlar yapabilme becerisini kazanır. / The student gains the ability to make effective presentations that will increase sales by using the right techniques in a store.	5	1	5	4	5	5	4	1	4	5	5	2	5	5	3	3	4
2.Farklı kültürlerden örnek uygulamalar hakkında bilgi sahibi olur. / Gains knowledge of sample practices from different cultures.	5	3	4	2	5	4	1	1	2	5	4	3	4	4	2	4	2
3.Öğrenci, vitrin ve mağaza içinde sergilenen mankenleri doğru kombin ve styling ile sergilemeyi öğrenir. / The student learns to exhibit the mannequins displayed in the shop window and in the store with the right combination and styling..	4	1	4	5	5	5	2	1	4	4	5	3	5	4	4	4	3

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