

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Credit and Marketing in Banks / Credit and Marketing in Banks	
Ders Kodu / Course Code	FNB517	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Master without Thesis / Master without Thesis	
Ders Akts Kredi / ECTS	6.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System		
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	yok	none
Amacı / Purpose	Bankacılık yapısını ve önemini kavramak, banka sektörüne yönelik temel kavramsal çerçeveyi öğrenmek, bankalarda kredi yönetimi, amacı ve ve sonrasında izleme faaliyetlerini anlamak, kredi riski analizi, kredi pazarlamasını müşteri-banka ilişkileri çerçevesinde olabilmek.	To comprehend the structure and importance of banking, to learn the basic conceptual framework for the banking sector, to understand credit management, purpose and monitoring activities in banks, credit risk analysis, to learn credit marketing within the framework of customer-bank relations, to be able to master the changing banking dynamics
İçeriği / Content	Bankacılık yapısını ve önemini kavramak, banka sektörüne yönelik temel kavramsal çerçeveyi öğrenmek, bankalarda kredi yönetimi, amacı ve ve sonrasında izleme faaliyetlerini anlamak, kredi riski analizi, kredi pazarlamasını müşteri-banka ilişkileri çerçevesinde olabilmek.	To comprehend the structure and importance of banking, to learn the basic conceptual framework for the banking sector, to understand credit management, purpose and monitoring activities in banks, credit risk analysis, to learn credit marketing within the framework of customer-bank relations, to be able to master the changing banking dynamics
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations		
Staj Durumu / Internship Status		
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Aysel Gündoğdu, "Küresel Kriz Sonrası Gelimeler Işığında Bankacılığın Temelleri", Mehmet Takan, Melek Acar " Bankacılık Teorsî, Uygulama ve Yöntem"	Aysel Gündoğdu, "Küresel Kriz Sonrası Gelimeler Işığında Bankacılığın Temelleri", Mehmet Takan, Melek Acar " Bankacılık Teorsî, Uygulama ve Yöntem"
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)		

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Banka kredi süreçlerini ve pazarlama stratejilerini anlama.	Understand the credit processes and marketing strategies in banks.
2	Bankalarda kredi ürünlerinin analizini yapma ve pazarlama planları geliştirme becerisi kazanma.	Analyze bank credit products and develop marketing plans.
3	Bankalarda risk yönetimi ve kredi değerlendirme süreçlerini değerlendirme becerisi geliştirme.	Evaluate risk management and credit assessment processes in banks.
4	Bankalarda müşteri ilişkileri yönetimini ve müşteri memnuniyetini analiz etme becerisi kazanma.	Analyze customer relationship management and customer satisfaction in banks.
5	Bankalarda kredi ve pazarlama stratejilerini araştırma ve sonuçlarını yazılı veya sözlü olarak sunma becerisi geliştirme.	Conduct research on credit and marketing strategies in banks and present its findings.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankacılık Tarihçesi ve Temel kavramları				
	Banking History and Basic Concepts				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bankalarda Risk Anlayışı ve Rekabet Yapıları				
	Risk Understanding and Competition Structures in Banks				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bireysel Krediler ve Kredilerde Güvence				
	Personal Loans and Loan Guarantees				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kurumsal ve Ticari Krediler, Bankalarda Pazarlama Yönetimi				
	Corporate and Commercial Loans, Marketing Management in Banks				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İstihbarat ve Sorunlu Krediler				
	Intelligence and Non-Performing Loans				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci sunumları ve Bankalarda Risk Yönetimi				
	Student presentations and Risk Management in Banks				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci sunumları ve Vize Öncesi Konu tekrarları				
	Student presentations and review of topics before				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara Sınav				
	Midterm Exam				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci sunumları ve Uluslararası Bankacılık				
	Student presentations and International Banking				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci sunumları ve Yeni Nesil Bankacılık Ürünlerinin Analizi ve Mobil Bankacılık				
	Student presentations and Analysis of Next Generation Banking Products and Mobile Banking				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci Sunumları ve e-Dünya , Yeni hedefler, Yeni Vizyon				
	Student Presentations and e-World, New goals, New Vision				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci Sunumları ve Örnek Olaylar				
	Student Presentations and Case Studies				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Öğrenci Sunumları ve Örnek Olaylar				
	Student Presentations and Case Studies				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Genel Değerlendirme				
	General Evaluation				

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	60.00	60.00
Final Sınavı / Final Examination	1	90.00	90.00
Toplam / Total:	2	150.00	150.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 150.00/25.00 = 6.00 ~ 6.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 150.00 / 25.00 = 6.00 ~ 6.00			

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.Banka kredi süreçlerini ve pazarlama stratejilerini anlama. / Understand the credit processes and marketing strategies in banks.	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4
2.Bankalarda kredi ürünlerinin analizini yapma ve pazarlama planları geliştirme becerisi kazanma. / Analyze bank credit products and develop marketing plans.	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5
3.Bankalarda risk yönetimi ve kredi değerlendirme süreçlerini değerlendirme becerisi geliştirme. / Evaluate risk management and credit assessment processes in banks.	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4
4.Bankalarda müşteri ilişkileri yönetimini ve müşteri memnuniyetini analiz etme becerisi kazanma. / Analyze customer relationship management and customer satisfaction in banks.	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5
5.Bankalarda kredi ve pazarlama stratejilerini araştırma ve sonuçlarını yazılı veya sözlü olarak sunma becerisi geliştirme. / Conduct research on credit and marketing strategies in banks and present its findings.	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4

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