

ÖZGEÇMİŞ

YRD.DOÇ.DR. ÖZLEM IŞIK



Doğum Yeri ve Yılı : Edirne -1975
Ünvanı : Yrd.Dç.Dr.
Yabancı Dili : İngilizce
Çalışma Alanı : Pazarlama
Mail Adresi : ozlem_mysel@hotmail.com

Öğrenim Durumu:

Derece	Bölüm/Program	Üniversite	Yıl
Lisans	İ.İ.B.F. İşletme Bölümü	Trakya Üniversitesi	1997
Y. Lisans	İşletme	Trakya Üniversitesi	2000
Doktora	İşletme	Celal Bayar Üniversitesi	2011

Akademik Unvanlar:

Araştırma Görevlisi :1998-2001 (Trakya Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü)

Öğretim Görevlisi : 2001- 2011 (Celal Bayar Üniversitesi Salihli M.Y.O)

Yardımcı Doçent : 2011 (Celal Bayar Üniversitesi Salihli M.Y.O)

Yüksek Lisans Tez Başlığı ve Tez Danışmanı: Hazır Giyim Sektöründe Mevsim Sonu İndirimli Satışların Tüketici Satınalma Tercihleri Üzerindeki Etkileri ve Bir Uygulama (Danışman: Yrd.Dç.Dr. Sefer Gümüş)

Doktora Tezi Başlığı ve Danışmanı : İnovasyon Yönetiminin Marka Yönetimi Üzerindeki Etkileri: Mobilya Sektörüne Yönelik Bir Araştırma (Danışman: Yrd.Dç.Dr. Zümrüt Ecevit Satı)

Görevler:

Görev Unvanı	Görev Yeri	Yıl
Araştırma Görevlisi	Trakya Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü	1998-2001
Öğretim Görevlisi	Celal Bayar Üniversitesi Salihli M.Y.O	2001-2011

Yardımcı Doçent	Celal Bayar Üniversitesi Salihli M.Y.O	2011-
------------------------	--	-------

YAYIN LİSTESİ

A) MAKALELER

SCI KAPSAMI DIŞINDA KALAN ULUSLARARASI MAKALELER:

<u>1)</u>	Işık Ö. , Ecevit Satı Z.; “İnovasyon ve Marka Yönetimi Etkileşimi: Mobilya Sektöründe MOSDER (Mobilya Sanayicileri Derneği) Üyesi Firmalara Yönelik Bir Araştırma”, Uluslar arası Akademik Bakış Dergisi, Sayı:38, Eylül-Ekim 2013
-----------	---

ULUSAL HAKEMLİ DERGİLERDE YAYIMLANAN MAKALELER:

1	Gümüş S., Işık Ö. ; “Tüketici İndirimli Satışlardan Uzaklaşıyor”, Dünya Tekstil Dergisi, Sayı:8, s: , 2001
2	Bilge H., Işık Ö. ; “Küçük İşletmelerde Vizyon: İnsan Odaklı Kurumsal Kültür Oluşturma”, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Sayı:13, s:194-204, 2007
3	Ecevit Satı Z., Işık Ö. ; “İnovasyon ve Stratejik Yönetim Sinerjisi: Stratejik İnovasyon”, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,9.Cilt,Sayı:2, 2011
4	Işık Ö. , Ecevit Satı Z.; “Tüketicilerin Modüler Tutum ve Davranışları: Mobilya Perakende Sektörüne Yansımalar”, Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye Bölümü Dergisi, Prof.Dr. Naci Birol Muter’e Armağan Kitap, 2014

B) BİLDİRİLER

ULUSLAR ARASI BİLDİLER (Tam Metin Basılmış-Sözlü ve Poster sunulmuş)

<u>1</u>	Işık Ö. , Ecevit Satı Z.; “İnovasyon Ve Marka Yönetimi Etkileşimi:Mobilya Sektöründe Mosder (Mobilya Sanayicileri Derneği) Üyesi Firmalara Yönelik Bir Araştırma”, 3. Uluslar arası Girişimcilik Kongresi Bildiriler Kitabı 2011, ISBN: 978-9967-26-323-9, s:308-316
----------	---

ULUSAL BİLDİLER (Tam Metin Basılmış)

<u>1</u>	Işık Ö. , Ecevit Satı Z.; “Tüketicilerin Modüler Tutum ve Davranışları: Mobilya Perakende Sektörüne Yansımalar”,Yerel Ekonomiler Kongresi, Mayıs 2013
----------	--

D. ATIFLAR

1. Ecevit Satı Z.; “İnovasyonu Yönetmede Kesitler”, Nobel Yayınevi, 2013 (Doktora tezine atıf)
--

F) ÖĞRETİM FAALİYETLERİ

23- Son beş yılda verilmiş dersler; her yarı yılda verilen en fazla dört ders için:

F. ÖĞRETİM FAALİYETLERİ	
Lisansüstü	
Güz Dönemi Dersleri	
1. Perakende Pazarlama Yönetimi (C.B.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü)	
Bahar Dönemi Dersleri	
1. Perakende Pazarlama Yönetimi (C.B.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü)	
Önlisans ve Lisans (ders başına)	
Güz Dönemi Dersleri	
1. Pazarlama Araştırmaları (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
2. Meslek Etiği (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
3. Pazarlama İletişim Teknikleri (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
4. Deri İşletmelerinde Pazarlama (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
Bahar Dönemi Dersleri	
1. Global Pazarlama (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
2. Marka Yönetimi (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
3. Tüketici Davranışları (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	
4. İşyeri Yönetimi (C.B.Ü. S.M.Y.O.)	

E) TEZ YÖNETİMİ VE JÜRİ ÜYELİĞİ

	Tez Başlığı	Tez Öğrencisi
1	“Sosyal Medyadaki Ağızdan Ağıza Pazarlama Faaliyetlerinin Satınalma Kararları Üzerine Etkileri” , C.B.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nisan 2014(Doktora Tezi)	Esra Güven
2	“Kişisel Değerlerin Elektronik Eşya Satın Alma Tarzlarına Etkisi ve Bir Uygulama” , C.B.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yüksek Lisans Tezi, 2014- devam ediyor.)	İkbal Bulut

F) DİĞER BİLİMSEL ETKİNLİKLER

1.	Tüketici hakları ve Tüketicinin korunmasıyla İlgili tedbirler (Salihli M.Y.O., 2002)
2.	Stres ve Stres Yönetimi (Salihli M.Y.O., 2004)
3.	Sporda Pazarlama ve Sponsorluk (Salihli M.Y.O., 2005)
4.	Sınıf Yönetimi ve Sınıf İklimi (Salihli M.Y.O., 2005)
5.	Yönetim Becerilerinin Geliştirilmesi (Salihli Belediyesi, Salihli Belediyesi Yönetim Kadrosuna “Takım Ruhu”, 15.03.2006)
6.	Yönetim Becerilerinin Geliştirilmesi (Salihli Belediyesi, Salihli Belediyesi Çalışanlarına “Stres Yönetimi”, 22.03.2006)
7.	Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Önemi (Salihli M.Y.O., 2007)
8.	Stres ve Stres Yönetimi (Salihli M.Y.O., 2007)
9.	Stres ve Stres Yönetimi (Kula M.Y.O., 15.05.2007)
10.	Marka ve Tüketici İlişkileri (Salihli M.Y.O., 2008)
11.	Stresle Başa Çıkma Yöntemleri (Salihli Emniyet Müdürlüğü, 2010)
12.	İnovasyon Yönetimi ve Önemi (Salihli M.Y.O., 2010)
13.	Sporda Marketing (T.B.F. Basketbol Antrenör Kursu,İzmir Fuar Spor Salonu,2011)