

GÖKHAN YOLAÇ

DR. ÖĞR. ÜYESİ

E-posta : gyolac@istanbul.edu.tr

Adres : İstanbul Üniversitesi Beyazıt Kampüsü Siyasal Bilgiler Fakültesi Fatih-İstanbul

Uluslararası Araştırmacı ID'leri

ORCID: 0000-0001-6726-1668

Publons / Web Of Science ResearcherID: AAT-1710-2020

Yoksis Araştırmacı ID: 107830

Öğrenim Bilgisi

Doktora 1993 - 1998	İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İŞLETME, Türkiye
Yüksek Lisans 1987 - 1990	İstanbul Üniversitesi, Para Ve Banka, Türkiye
Lisans 1983 - 1987	İstanbul Üniversitesi, Maliye Bölümü, Türkiye

Yaptığı Tezler

Doktora, ULUSLARARASI PAZARLAMADA STANDARDİZASYON ve ADAPTASYON STRATEJİLERİ, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İşletmecilik, 1999

Yüksek Lisans, SİGORTA SEKTÖRÜ'NÜN EKONOMİK GÜCÜ ve TÜRKİYE, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Para Ve Banka, 1990

Akademik Unvanlar / Görevler

Dr. Öğr. Üyesi 2018 - Devam Ediyor	İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü
Yrd. Doç. Dr. 2009 - 2018	İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü
Öğretim Görevlisi 2006 - 2009	İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
Araştırma Görevlisi 1988 - 1999	İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İşletme Bölümü

Desteklenen Projeler

1. YOLAÇ G., Yükseköğretim Kurumları Destekli Proje, Store Image and the Effects on Consumer?s Purchase Intention: A Study From Turkey, 2010 - 2010

Diğer Dergilerde Yayınlanan Makaleler

1. **Uluslararası Pazarlama**
Yolaç G.
Satınalma: Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticileri Dergisi, sa.142, ss.34, 2024 (Hakemsiz Dergi)
2. **Tedarik Zincirinde Risk Yönetimi ve Performans İlişkisi: İstanbul İlinde Bir Araştırma**
Yolaç G., Tuzcuoğlu A., Şahin M.
Ekoist: Journal of Econometrics and Statistic, sa.31, ss.95-106, 2019 (Hakemli Dergi)
3. **Determination of Motivational Factors Influencing Involvement of Market Mavens**
YOLAÇ G.
Journal of Administrative Sciences and Policy Studies, cilt.3, sa.2, ss.53-73, 2015 (Hakemli Dergi)
4. **Tüketici Kararlarında Etkin Bir Role Sahip Olan Pazar Kurtlarının Demografik Özellikleri Üzerine Bir İnceleme**
YOLAÇ G., AKYÜZ İ.
Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, sa.11, ss.133-143, 2014 (Hakemli Dergi)
5. **CONSUMERISM: LİTERATÜR TARAMA**
Yolaç G.
T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ - ÖNERİ, cilt.9, sa.35, ss.159-162, 2011 (Hakemli Dergi)
6. **SATIŞ ELEMANLARININ ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞI VE ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**
YOLAÇ G.
T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ - ÖNERİ, cilt.8, sa.30, ss.155-161, 2008 (Hakemli Dergi)
7. **SATIŞ ELEMANLARININ MÜŞTERİ YÖNELİMİ İLE İŞ TATMİNİ, ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞI ve DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**
YOLAÇ G.
T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ - ÖNERİ, cilt.8, sa.29, ss.119-125, 2008 (Hakemli Dergi)
8. **MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNDE İLETİŞİMİN ROLÜ**
Yolaç G.
T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ - ÖNERİ, cilt.7, sa.27, ss.165-169, 2007 (Hakemli Dergi)
9. **BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ ve PAZARLAMA HALKLA İLİŞKİLER**
YOLAÇ G.
T.C. MARMARA ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ - ÖNERİ, cilt.6, sa.22, ss.191-201, 2004 (Hakemli Dergi)
10. **BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ**
Yolaç G., Demir N.
ÖNERİ, cilt.6, sa.21, ss.121-127, 2004 (Hakemli Dergi)

Kitap & Kitap Bölümleri

1. **Uluslararası Pazarlamada Temel Stratejiler**
Yolaç G.
Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 2022

2. Küresel pazarlama yönetimi

Altınbaşak İ., Alkibay S., Arslan F. M., Burnaz H. Ş., Cengiz E., Erdil S., Gegez E., Günay G. N., Madran C., Şeker kaya A. K., et al.

Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 2008

Hakemli Kongre / Sempozyum Bildiri Kitaplarında Yer Alan Yayınlar

- 1. Elektrikli Mi Hibrit Mi? Otomobil Satınalma Kararında Sürdürülebilirlik Perspektifini Okumak**
Yolaç G.
5. Bilsel International World Scientific And Research Congress, İstanbul, Türkiye, 5 - 06 Ekim 2024, ss.1
- 2. Online Platformlardaki Tutundurma Çalışmaları: Global Marka Örnekleri**
Yolaç G., Aydın A.
10th International Erciyes Scientific Research Congress, Kayseri, Türkiye, 23 - 24 Aralık 2023, ss.44-45
- 3. Gıda Sektöründe Uygulanan Başarılı Ürün Stratejilerine Glokal Bir Bakış**
Yolaç G., Aygün C.
10th International Erciyes Scientific Research Congress, Kayseri, Türkiye, 23 - 24 Aralık 2023, ss.42-43
- 4. Uluslararası Pazarlamada Fiyatlandırma Hataları: Wal-Mart, Disneyland, McDonald's Ve Coca-Cola Özelinde Bir İnceleme**
Yolaç G., Aydın A., Aygün C.
5th International Acharaka Congress On Humanities And Social Sciences, İzmir, Türkiye, 11 - 13 Kasım 2023, ss.57-58
- 5. Bosnian Immigrants' Attitudes Towards Marketing Activities From The Perspective Of Consumerism**
YOLAÇ G., TUZCUOĞLU A.
3rd International Balkan Annual Conference (IBAC-2013), Saraybosna, Bosna-Hersek, 1 - 04 Aralık 2013, ss.405-417
- 6. EXAMINATION OF THE DIFFERENCES BETWEEN VARIOUS BALKAN IMMIGRANTS' AND TURKISH CONSUMERS' ATTITUDES TOWARDS MARKETING ACTIVITIES FROM THE PERSPECTIVE OF CONSUMERISM**
YOLAÇ G.
2nd International Balkan Annual Conference, ARNAVUTLUK, Arnavutluk, 1 - 04 Ekim 2012
- 7. Store Image and the Effects on Consumer's Purchase Intention: A Study From Turkey**
CENGİZ E., YOLAÇ G., AKYÜZ İ.
Seventeenth Annual South Dakota International Business Conference - 2010, Amerika Birleşik Devletleri, 1 - 04 Ekim 2010, ss.105-113
- 8. Consumer Attitudes Towards Experiential Marketing: A Qualitative Study From Turkey**
CENGİZ E., ERDAL M., YOLAÇ G., AKYÜZ İ.
Seventeenth Annual South Dakota International Business Conference - 2010, Amerika Birleşik Devletleri, 1 - 04 Ekim 2010, ss.98-104
- 9. Salespeople's Customer Orientation: Does Sales Peoples' Job Satisfaction and Organizational Commitment Effect Their Customer Orientation?**
Kılıç Ö., YOLAÇ G., YOLAÇ S.
Northern State University's Fourteenth Annual International Business Conference - 2007, Amerika Birleşik Devletleri, 1 - 04 Ekim 2007, ss.30-42
- 10. 2006 Academy of Marketing Science(AMS) / Korean Academy of Marketing Science (KAMS) - Cultural Perspective in Marketing Conference (CPMC)" bildiri kitapçığındaki "Does Customer Orientation Lead to Customer Commitment? A Turkish Case**
Kılıç Ö., Miller D., YOLAÇ G.
Cultural Perspectives in Marketing Conference, Güney Kore, 1 - 04 Temmuz 2006
- 11. Dealer Commitment in a Dyadic Channel Relationship: How Do Idiosyncratic Investments Effect The Dealers' Commitment in The PVC Industry in Turkey?**

Verdiği Dersler

İletişim Becerileri, Lisans, 2023 - 2024, 2022 - 2023, 2021 - 2022, 2020 - 2021, 2019 - 2020, 2018 - 2019, 2017 - 2018, 2016 - 2017, 2015 - 2016, 2014 - 2015, 2013 - 2014

Perakende Yönetimi, Yüksek Lisans, 2023 - 2024

Pazarlama Yönetimi, Lisans, 2023 - 2024

Müşteri İlişkileri Yönetimi, Yüksek Lisans, 2023 - 2024, 2022 - 2023, 2021 - 2022

Uluslararası Pazarlama, Lisans, 2023 - 2024, 2022 - 2023, 2021 - 2022, 2020 - 2021, 2019 - 2020, 2018 - 2019, 2017 - 2018, 2016 - 2017, 2015 - 2016, 2014 - 2015, 2013 - 2014, 2012 - 2013, 2011 - 2012, 2010 - 2011, 2009 - 2010

Bitirme Projesi-2, Lisans, 2023 - 2024, 2022 - 2023

Uluslararası Pazarlamada Temel Stratejiler, Doktora, 2023 - 2024, 2022 - 2023, 2021 - 2022, 2020 - 2021

Uluslararası Pazarlama, Lisans, 2023 - 2024

Müzakere Teknikleri, Yüksek Lisans, 2022 - 2023, 2021 - 2022

Bitirme Projesi-1, Lisans, 2023 - 2024, 2022 - 2023

Müşteri İlişkileri Yönetimi, Yüksek Lisans, 2022 - 2023, 2021 - 2022, 2020 - 2021

Halkla İlişkiler, Lisans, 2023 - 2024, 2022 - 2023, 2021 - 2022, 2020 - 2021, 2019 - 2020, 2018 - 2019, 2017 - 2018, 2016 - 2017, 2015 - 2016, 2014 - 2015, 2013 - 2014, 2012 - 2013, 2011 - 2012, 2010 - 2011, 2009 - 2010

Proje Yönetimi, Yüksek Lisans, 2022 - 2023

Proje Yönetimi, Yüksek Lisans, 2022 - 2023

Endüstriyel Pazarlama, Yüksek Lisans, 2012 - 2013

İşletme Yönetimi, Lisans, 2009 - 2010

Metrikler

Yayın: 23

Araştırma Alanları

Sosyal ve Beşeri Bilimler, İşletme, Pazarlama