

ÖZGEÇMİŞ

- 1. Adı Soyadı** : Caner GİRAY
- 2. Doğum Tarihi** :
- 3. Unvanı** : Prof.Dr.
- 4. Öğrenim Durumu** : Doktora
- 5. Çalıştığı Kurum** : İstanbul Okan Üniversitesi

Derece	Alan	Üniversite	Yıl
Lisans		İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ	1999
Yüksek Lisans		YEDİTEPE ÜNİVERSİTESİ	2003
Doktora	İŞLETME (DR)	GEBZE YÜKSEK TEKNOLOJİ ENSTİTÜSÜ	2008

5. Akademik Unvanlar

- Yardımcı Doçentlik Tarihi :
Doçentlik Tarihi :
Profesörlük Tarihi :

6. Yönetilen Yüksek Lisans ve Doktora Tezleri

6.1. Yüksek Lisans Tezleri

KILINÇ YETKİNER, Spor endüstrisinde sponsorluk kavramı ve Türk futbolundaki değişimlerin sponsorluk üzerindeki etkisi: Milli takım örneği, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

MUHARREM OZAN ERDOĞ, Kitlesele spor faaliyetleri özelinde spor pazarlaması; BJK örneği, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2012.

AHMET KOÇAK, The effect of hedonic shopping values and price in different age, gender and income groups for mobile phone, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013.

İPEK PERAY, Futbolda seyircisiz maçlarda uygulanan tutundurma çabalarının kadın taraftarlar üzerindeki etkisine yönelik bir araştırma, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013.

MAHMUT OKUR, Özdeşleşme ve bağlılık çerçevesinde futbol taraftarlığı: Bozbaykuşlar örneği, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2014.

YUNUS EMRE YILMAZ, Pazarlamada süreç, inovasyon stratejileri ve firma performansı ilişkisi, Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

ERHAN AKTAR, Elektronik ticarete tüketici güveninin etkileyen faktörler ve tüketici güveninin müşteri sadakatine etkisi, Bahçeşehir Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2022.

ABEER MAHROUS, The ambiance effect on customer retention in coffee shops, Bahçeşehir Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2022.

RIZA ONUR BEKTAŞ, Algılanan hizmet kalitesinin havayolu seçimine etkisi, Bahçeşehir Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2022.

AYA EL BOUCHIKHI, Does social media influence an individual's decision to visit tourist destinations? Using a case study of Morocco, Bahçeşehir Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2023.

ALİHAN ATMACA, TÜKETİCİLERİN SERGİLEDİĞİ İRRASYONEL DAVRANIŞLAR ÜZERİNE YAPILAN ARAŞTIRMALARIN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2024.

6.2. Doktora Tezleri

7. Yayınlar

7.1. Uluslararası hakemli dergilerde yayınlanan makaleler

KAYA NİHAT, SEYREK İBRAHİM HALİL, SEZEN BÜLENT, GİRAY CANER, The Effects of Knowledge Based Resources and Technological Uncertainty on Firm Performance An Emprical Study, The Business Review Cambridge, 2004.

GİRİŞKEN YENER, GİRAY CANER, OCAK EDA, NEURAL CORRELATES OF BEHAVIORAL REACTIONS TO GSM OPERATOR S WEB SITES FOR SMART PHONES1, PAZARLAMA VE PAZARLAMA ARAŞTIRMALARI DERGİSİ, 2014.

ERGEN AHU, BOZKURT BEKOĞLU FİLİZ, GİRAY CANER, Clustering The Consumers According To Their Environmental Concern A Study In The Turkish Market, International Business & Economics Research Journal, 2014.

ERGEN AHU, BOZKURT BEKOĞLU FİLİZ, GİRAY CANER, Activism A Strong Predictor of Proactive Environmentally Friendly Buying Behavior in Turkey, International Journal of Research in Business and Social Science, 2014.

GİRAY CANER, GİRİŞKEN YENER, TARAFTAR MOTİVASYON FAKTÖRLERİNİN DAVRANIŞSAL SADAKAT ÜZERİNDEKİ ETKİSİ FENERBAHÇE SPOR KULÜBÜ ÖRNEĞİ, Journal of Economic and Social Research, 2015.

GİRİŞKEN YENER, GİRAY CANER, Vodafone un Marka Kişiliği Beşiktaş Taraftarı Rakip Takım Taraftarları ve Takım Tutmayanların Algılarındaki Fark Üzerine Bir Araştırma, Ege Academic Review, 2016.

GİRAY CANER, Yön Belma, ALNIAÇIK ÜMİT, Girişken Yener, How does mothers' mood matter on their choice of organic food? Controlled eye-tracking study, JOURNAL OF BUSINESS RESEARCH, 2022.

7.2. Ulusal hakemli dergilerde yayınlanan makaleler

GİRAY CANER,GÜLTEKİN SALMAN GÜLBERK, FENERBAHÇE TARAFTARLARININ TAKIMLARINA YÖNELİK PSİKOLOJİK BAĞLILIKLARI İLE SALDIRGANLIKLA İLGİLİ TUTUMLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2008.

GÜLTEKİN SALMAN GÜLBERK,GİRAY CANER, Bireylerin Futbol Taraftarı Olmasını Etkileyen Güdüler ile Sadakat Arasındaki İlişki Fenerbahçe Taraftarları Üzerine Bir Uygulama, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Öneri Dergisi, 2010.

ALNIAÇIK ÜMİT,DEVELİ EVRİM İLDEM,GİRAY CANER,ALNIAÇIK ESRA, KÜRESEL FİRMALARIN YEREL SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİ MARKA DEĞERİ ve MARKA TERCİHİNİN NASIL ETKİLEMEKTEDİR, MARMARA ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ ÖNERİ, 2011.

APAYDIN FAHRİ, GİRAY CANER, Futbol Kulüpleri İçin Hedef Kitle Olan Kadınların Stadyumlarda Maç İzleme Tutumlarını İncelemeye Yönelik Ampirik Bir Araştırma, Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, 2017.

DOĞRU YUSUF BAHADIR, KOÇ FATİH, GİRAY CANER, Yön Belma, Futbol takımı taraftarlığında özdeşleşme: Kocaelispor taraftarı örneği, Turkish Journal of Marketing, 2021.

KOÇ FATİH, GİRAY CANER, Tüketici Yenilikçiliği ve Davranışsal Niyetler Arasındaki İlişkide Sisteme Güven ve Algılanan Riskin Düzenleyici Etkisi: Instagram Dükkan Uygulamasına Yönelik Bir Araştırma, Beykoz Akademi Dergisi, 2021.

7.3. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitabında basılan bildiriler

GİRAY CANER, The Impacts of Empowerment, Quality Practices and Customer Orientation on Performance: A Study in an International Business Operating in Turkey, Business & Technology Association Konferansı / Güney Afrika,2004.

GİRAY CANER, The Moderating Effects of Quality Practices on the Business Strategies – Firm Performance Relationship: Evidence From SMEs in Turkey, Business & Technology Association Konferansı,2004.

KAYA NİHAT,KOÇ ERDOĞAN,GİRAY CANER, Assessing Relationships Among Market Orientation Innovation Performance An Empirical Study in Turkish SME s, International Management Development Association,2006.

KAYA NİHAT,AYTEKİN MEHMET,GİRAY CANER, The Effects of the Integration of Manufacturing Information Systems and Competitive Strategies on Performance of Firms, International Management Development Association,2006.

GÜLTEKİN SALMAN GÜLBERK,GİRAY CANER,ERİM ASLI, Turkish Soccer Consumer Loyalty and Aggression Assessing The Relationship Between Attitudes And Psychological Commitment, Sport Marketing Association 5thAnnual Conference,2007.

7.4. Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitabında basılan bildiriler

GİRAY CANER,YILMAZ CENGİZ, Futbol Tüketicilerinin Davranışsal Sadakatleri İle Saldırganlıkları Arasındaki İlişki, 13. Ulusal Pazarlama Kongresi, 2008.

ALNIAÇIK ÜMİT,DEVELİ EVRİM İLDEM,GİRAY CANER,ALNIAÇIK ESRA, KÜRESEL FİRMALARIN YEREL SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİNİN MARKA DEĞERİNE ETKİSİ DENEYSEL BİR ARAŞTIRMA, 14. ULUSAL PAZARLAMA KONGRESİ, 2009.

GİRAY CANER, ERGEN AHU, BOZKURT BEKOĞLU FİLİZ, Bireysel Kültürel Değerler ve Çevresel Sorumluluk Algısı ile Yeşil Satın Alma Davranışı İlişisine Yönelik Bir Araştırma, 17. Ulusal Pazarlama Kongresi, 2012.

GİRAY CANER,ERGEN AHU,BOZKURT BEKOĞLU FİLİZ, YEŞİL SATIN ALMA DAVRANIŞINI PARADİGMA İMAJ SORUMLULUK VE SAĞLIK ÜZERİNDEN AÇIKLAMAYA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA, 17. ULUSAL PAZARLAMA KONGRESİ, 2012.

GİRAY CANER,GİRİŞKEN YENER, Gözün Bilinç Seviyesinde Duyumsayamadığı Uyarıların Beynin Algılaması Mümkün müdür Nöropazarlama Yöntemi ile Ölçümlene Üzerine Deneysel Bir Tasarım, 18. ULUSAL PAZARLAMA KONGRESİ, 2013.

YENER GİRİŞKEN,GİRAY CANER,OCAK EDA, PAZARLAMA ÖNERİLERİNE YÖNELİK TÜKETİCİ TEPKİLERİNİN NÖROPAZARLAMA YÖNTEMLERİ İLE ÖLÇÜMLENMESİ ÜZERİNE DENEYSEL BİR TASARIM GSM OPERATÖRLERİNİN KURUMSAL İNTERNET SİTELERİNDEN AKILLI TELEFON SATIŞI ÖRNEĞİ, 19.ULUSAL PAZARLAMA KONGRESİ, 2013.

GİRAY CANER, ALNIAÇIK ÜMİT, Hizmet Hatası Türlerinin Memnuniyet Üzerindeki Etkisi: Otomobil Servis Müşterileri Üzerinde Bir Araştırma, PPAD 2019 Ulusal Pazarlama Kongresi, 2019.

7.5. Yazılan uluslararası kitaplar veya kitaplarda bölümler

GİRAY CANER, Girişken Yener, Principles of Marketing, 2018.

GÜLTEKİN SALMAN GÜLBERK, GİRAY CANER, Pandemi Sonrası Yeni Dünya Düzeninde Teknoloji Yönetimi ve İnsani Dijitalizasyon, 2020.

7.6. Yazılan ulusal kitaplar veya kitaplarda bölümler

7.7. Diğer yayınlar

8. Projeler

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK FAALİYETLERİNİN TÜKETİCİLER ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ÜRÜN DAVA UYUMU VE ALGILANAN MOTİVASYONUN ROLÜ,
Yükseköğretim Kurumları tarafından destekli bilimsel araştırma projesi, .

9. İdari Görevler

2024 -	Dekan, İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
2023 - 2024	Dekan Yardımcısı, İSTANBUL GALATA ÜNİVERSİTESİ
2023 - 2024	Bölüm Başkanı, İSTANBUL GALATA ÜNİVERSİTESİ
2023 - 2023	Dekan Yardımcısı, İSTANBUL GALATA ÜNİVERSİTESİ
2021 -	Dekan Yardımcısı, İSTANBUL GALATA ÜNİVERSİTESİ
2021 -	Bölüm Başkanı, İSTANBUL GALATA ÜNİVERSİTESİ
2021 - 2023	Dekan Yardımcısı, İSTANBUL GALATA ÜNİVERSİTESİ
2020 - 2021	Bölüm Başkanı, İSTANBUL RUMELİ ÜNİVERSİTESİ
2020 - 2021	Bölüm Başkanı, İSTANBUL RUMELİ ÜNİVERSİTESİ

10. Bilimsel ve Mesleki Kuruluşlara Üyelikler

- Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Derneği (2015)
- Türkiye Pazarlama Derneği (2004)

11. Ödüller

12. Son İki Yılda Verdiği Lisans ve Lisansüstü Düzeydeki Dersler

- İşletme Becerileri Grup Çalışması, Önlisans, 2003-2004, Ders Saati: 2
- Pazarlama İlkeleri, Önlisans, 2004-2005, Ders Saati: 3
- Marka Yönetimi, Önlisans, 2004-2005, Ders Saati: 3
- Yönetim Becerileri, Önlisans, 2005-2006, Ders Saati: 2
- Genel İşletme, Önlisans, 2006-2007, Ders Saati: 3
- İşletme Yönetimi, Önlisans, 2007-2008, Ders Saati: 3
- Market Pazarlaması, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 2
- Marka Yönetimi, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 3
- Hizmet Pazarlaması, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 3

- Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 3
- Spor Tüketicisi Davranışları ve Psikolojisi , Yüksek Lisans, 2008-2009, Ders Saati: 3
- Uluslararası Pazarlama, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 3
- Pazarlama İlkeleri, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 3
- Tüketici Davranışları, Önlisans, 2008-2009, Ders Saati: 3
- Pazarlama İlkeleri, Önlisans, 2009-2010, Ders Saati: 3
- Marka Yönetimi, Önlisans, 2009-2010, Ders Saati: 3
- Pazarlama Yönetimi, Yüksek Lisans, 2009-2010, Ders Saati: 3
- Services Marketing, Yüksek Lisans, 2010-2011, Ders Saati: 3
- Pazarlama İlkeleri, Önlisans, 2010-2011, Ders Saati: 3
- Hizmet Pazarlaması ve Yönetimi, Yüksek Lisans, 2011-2012, Ders Saati: 3
- Tüketici Davranışları, Yüksek Lisans, 2011-2012, Ders Saati: 3
- Marka Yönetimi, Yüksek Lisans, 2011-2012, Ders Saati: 3
- Pazarlama İlkeleri, Önlisans, 2011-2012, Ders Saati: 3
- Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Önlisans, 2011-2012, Ders Saati: 3
- Pazarlamada Güncel Yaklaşımlar , Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Stratejik Pazarlama Yönetimi , Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Tüketici Davranışları, Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Spor Tüketicisi Davranışları ve Psikolojisi , Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Hizmet Pazarlaması ve Yönetimi, Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Pazarlama Yönetimi, Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Marka Yönetimi ve Stratejileri, Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Satış Yönetimi, Yüksek Lisans, 2012-2013, Ders Saati: 3
- Sporda İletişim , Lisans, 2013-2014, Ders Saati: 2
- Spor Pazarlaması , Doktora, 2013-2014, Ders Saati: 3
- Current Issues in Marketing and Supply Chain Management , Doktora, 2013-2014, Ders Saati: 3
- Advanced Marketing Theory , Doktora, 2013-2014, Ders Saati: 3

- Rekreasyon Yönetimi , Lisans, 2013-2014, Ders Saati: 2
- Spor Sosyolojisi, Lisans, 2013-2014, Ders Saati: 2
- Spor Yönetimine Giriş , Lisans, 2013-2014, Ders Saati: 2
- Tüketici Davranışları , Yüksek Lisans, 2013-2014, Ders Saati: 3
- Spor Pazarlaması , Yüksek Lisans, 2013-2014, Ders Saati: 3
- Eğlence Kültürü ve Pazarlama , Yüksek Lisans, 2014-2015, Ders Saati: 3
- Müşteri İlişkileri Yönetimi , Yüksek Lisans, 2014-2015, Ders Saati: 3
- Pazarlama Yönetimi, Yüksek Lisans, 2015-2016, Ders Saati: 3
- Müşteri İlişkileri Yönetimi, Yüksek Lisans, 2015-2016, Ders Saati: 3
- Pazarlamada Güncel Gelişmeler ve Tedarik Zinciri Yönetimi, Doktora, 2019-2020, Ders Saati: 3
- Current Issues in Marketing and Supply Chain Management, Doktora, 2019-2020, Ders Saati: 3
- Neuromarketing, Yüksek Lisans, 2021-2022, Ders Saati: 3
- Nöropazarlama, Yüksek Lisans, 2021-2022, Ders Saati: 3
- Marka Değeri ve Yönetimi, Yüksek Lisans, 2021-2022, Ders Saati: 3
- Spor Tüketicisi Davranışları ve Psikolojisi, Lisans, 2021-2022, Ders Saati: 3
- Tüketici Davranışları, Lisans, 2021-2022, Ders Saati: 3
- Nöropazarlama, Yüksek Lisans, 2022-2023, Ders Saati: 3
- Stratejik Marka Yönetimi, Lisans, 2022-2023, Ders Saati: 3
- Marka ve Ürün Yönetimi Ticari Pazarlama Uygulamaları, Yüksek Lisans, 2022-2023, Ders Saati: 3