



ANKARA BİLİM
ÜNİVERSİTESİ

MESLEK YÜKSEKOKULU

PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ

E-TİCARET VE PAZARLAMA PROGRAMI

MÜFREDAT EL KİTABI

ANKARA 2023

Misyon:

Ankara Bilim Üniversitesi E-Ticaret ve Pazarlama Programının misyonu, öğrencilere e-ticaret ve dijital pazarlama alanlarında güncel bilgi ve becerileri kazandırarak, iş dünyasının dijital dönüşümüne liderlik edecek, etik değerlere sahip, topluma ve sektöre katkı sağlayacak nitelikli profesyonellerin yetişmesini sağlamaktır. Programın öğrencilere sunduğu eğitim ve deneyimlerin temel amacı, program mezunlarının gelecekteki başarılarına katkı sağlamayı hedeflemektir.

Vizyon:

Ankara Bilim Üniversitesi E-Ticaret ve Pazarlama Programının vizyonu, dijital çağın gereksinimlerine uygun olarak e-ticaret ve dijital pazarlama alanlarında öncü ve yetkin profesyonellerin yetiştiği bir merkez olmaktır. Bu vizyon, programın temel hedeflerini ve topluma sağlayacağı değerleri yansıtmaktadır Öğrencilere en iyi eğitimi ve fırsatları sunarak, geleceğin dijital iş dünyasına liderlik edecek, değerli ve donanımlı profesyonellerin yetişmesine odaklanmaktadır. Bu vizyon, programın toplumsal ve ekonomik etkisini artırmaya ve öğrencilere başarılı bir kariyere hazırlamaya yönelik temel prensipleri içermektedir.

ANKARA BİLİM ÜNİVERSİTESİ
PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
E-TİCARET VE PAZARLAMA PROGRAMI
PROGRAM ÇIKTILARI (YETERLİLİKLERİMİZ)

1. E-Ticarete yönelik temel, teorik ve uygulamalı bilgilere sahip olur.
2. Pazarlamaya yönelik temel, teorik ve uygulamalı bilgilere sahip olur.
3. Tüketicilerin ihtiyaçlarını anlama ve pazar fırsatlarını değerlendirme konularında bilgi sahibi olmak
4. E-ticaret ve Pazarlama alanındaki genel konularda bilgi sahibi olup, bu bilgileri sözlü ve yazılı bir şekilde aktarabilmek.
5. E-ticarette bilgi güvenliği yönetim stratejilerini ve politikalarını analiz edebilmek.
6. Pazarlama stratejilerini desteklemek için pazar araştırması yapma yetenekleri geliştirmek.
7. E-Ticaret işletmelerini yönetme ve işletme süreçlerini anlama konusunda yetkinlik kazanabilmek.
8. İş dünyasındaki değişen koşullara uyum sağlama yeteneklerini geliştirir ve sürekli olarak öğrenmeyi teşvik etmek,
9. İş dünyasında etik davranışın ve yasal gerekliliklerin önemini anlamak.
10. E-ticaret işletmelerini başlatma ve yönetme becerileri kazandırılır.
11. Herhangi bir elektronik ticaret platformu için marka oluşturma ve yönetme sürecini değerlendirebilmek.
12. Avrupa Dil Portfolyosunun en az A2 düzeyinde tanımlanan Yabancı Dilde (İngilizce) iletişim kurma yetkinliği kazanır.
13. Yaşamboyu öğrenme bilinci kazanır.
14. İş dünyasında etkili iletişim kurma ve profesyonel ilişkiler geliştirme becerileri kazandırmak.
15. Dijital pazarlama stratejilerini anlama ve uygulama yetenekleri kazanmak.
16. E-ticaret ve Pazarlama alanındaki genel konularda çıkabilecek problemleri görüp içerisinde veya bireysel olarak çözüme kavuşturabilmek.

ANKARA BİLİM ÜNİVERSİTESİ MESLEK YÜKSEK OKULU
E-TİCARET VE PAZARLAMA BÖLÜMÜ MÜFREDATI
2023

I. YARIYIL							
#	Dersin Kodu	Dersin Adı	Z/S	T	U	K	AKTS
1	TRD101	TÜRK DİLİ I	Z	2	0	2	2
2	ATA101	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ I	Z	2	0	2	2
3	YDL101	YABANCI DİL I (İNG.)	Z	2	0	2	2
4	ISG101	İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ I	Z	1	0	1	1
5	BIL101	BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİNE GİRİŞ	Z	1	2	2	3
6	TAP103	BİLGİSAYAR DESTEKLİ TASARIM I	Z	2	2	3	5
7	BIL107	WEB TASARIMI TEMELLERİ	Z	1	2	2	3
8	MAT121	MATEMATİK I	Z	3	0	3	5
9	ETP103	E-TİCARET TEMELLERİ	Z	3	0	3	4
10	ETP105	PAZARLAMAYA GİRİŞ	Z	3	0	3	3
Dönem Kredileri				20	6	23	30

II. YARIYIL							
#	Dersin Kodu	Dersin Adı	Z/S	T	U	K	AKTS
1	TRD102	TÜRK DİLİ II	Z	2	0	2	2
2	ATA102	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ II	Z	2	0	2	2
3	YDL102	YABANCI DİL II (İNG.)	Z	2	0	2	2
4	ISG102	İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ II	Z	1	0	1	1
5	TAP104	BİLGİSAYAR DESTEKLİ TASARIM II	Z	2	2	3	5
6	ETP102	E-TİCARET ve ENTEGRASYON	Z	2	2	3	4
7	ETP104	DİJİTAL PAZARLAMA	Z	3	0	3	4
8	ETP106	ONLINE SATIŞ PLATFORMLARI	Z	3	0	3	3
9	ETP108	YENİ MEDYA VE REKLAM	Z	3	0	3	3
10	ETP110	İŞLETME YÖNETİMİ	Z	3	0	3	4
Dönem Kredileri				23	4	25	30

III. YARIYIL							
#	Dersin Kodu	Dersin Adı	Z/S	T	U	K	AKTS
1	ETP291	YAZ STAJI	Z	0	0	0	1
2	BGT205	MOBİL TEKNOLOJİLER VE GÜVENLİK	Z	1	2	2	4
3	ETP201	MARKA YÖNETİMİ	Z	3	0	3	3
4	ETP203	HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM POLİTİKALARI	Z	3	0	3	3
5	ETP205	TİCARET VE BİLİŞİM HUKUKU	Z	3	0	3	3
6	ETP207	PAZARLAMA PERFORMANSI ÖLÇÜMÜ	Z	3	0	3	4
7	ETP209	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Z	3	0	3	3
8	-	BÖLÜM SEÇMELİ I	S	3	0	3	3
9	-	BÖLÜM SEÇMELİ II	S	3	0	3	3
10	-	ALAN DIŞI SEÇMELİ I	S	3	0	3	3
Dönem Kredileri				25	2	26	30

IV. YARIYIL							
#	Dersin Kodu	Dersin Adı	Z/S	T	U	K	AKTS
1	ETP292	BİTİRME PROJESİ	Z	1	2	1	3
2	TAP206	YARATICI YAZARLIK	Z	2	0	2	3
3	ETP202	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Z	3	0	3	4
4	ETP204	PAZARLAMADA VAKA ANALİZLERİ	Z	3	0	3	4
5	ETP206	DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ YÖNETİMİ	Z	3	0	3	4
6	ETP208	GİRİŞİMCİLİK	Z	2	0	2	3
7	-	BÖLÜM SEÇMELİ III	S	3	0	3	3
8	-	BÖLÜM SEÇMELİ IV	S	3	0	3	3
9	-	ALAN DIŞI SEÇMELİ II	S	3	0	3	3
Dönem Kredileri				23	2	23	30

	T	U	K	AKTS
Program Toplam Kredileri	91	14	97	120

ANKARA BİLİM ÜNİVERSİTESİ**MESLEK YÜKSEK OKULU****E-TİCARET VE PAZARLAMA PROGRAMI****Ders Bilgileri**

DersinAdı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	UlusalKredi	AKTS
İş Sağlığı ve Güvenliği I	ISG 101	Güz	1	0	0	1	1
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktaneğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Öğrencileri iş kazalarına ve meslek hastalıklarına karşı bilgilendirmek, güvenlik önlemlerinin alınmasını kavratmak ve işyerlerinde bu kazanımlarını uygulayabilmeleri için gerekli iş sağlığı ve güvenliği bilgisini kazandırma amacıyla olan bir derstir.						
Ders İçeriği	İş güvenliğinin tanımı, Kaza oluşumu ve çeşitleri, Meslek Hastalıkları ve korunma yolları, Ergonomi, Risk etmenleri, İş güvenliğinde Koruyucular, İş Güvenliği ve işçi sağlığı mevzuatı ve İş Güvenliği Soruşturması İşveren Yükümlülükleri Ve Çalışan Sorumluluklarının temelini içermektedir.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Prof. Dr. Kenan Ören, İş Sağlığı ve Güvenliği, Nobel Yayıncılık. 2. Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonar öğrenciler; 1. İş sağlığı ve güvenliği hakkındaki temel kavramlar ve tarihsel gelişimi kavrayabilecektir. 2. İşyerlerindeki iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı konusunda bilgi edinecek ve işyerindeki uygulamalara hakim olabilecektir. 3. İşyerindeki iş güvenliği uzmanının görev yetki ve sorumluluklarını kavrayabilecektir. 4. İşverenin hukuki sorumluluğu konusunu analiz edebilecektir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Ders tanıtım ve uygulama, değerlendirme bilgilerinin öğrenciye açıklanması, Dersin müfredat içindeki önemi ve diğer dersler ile etkileşiminin vurgulanması 1. İş Sağlığı ve Güvenliğinin Kavram ve Kuralları 1.1. İş Sağlığı ve Güvenliğine Genel Bakış
2. Hafta	Güvenlik Kültürü, Türkiye’de ve Dünya’da İş Güvenliği
3. Hafta	3. Temel Hukuk, İş Hukuku ve İş Güvenliği Hukuku
4. Hafta	3.1. Kanun, Yönetmelik ve Yönergelerde İş Sağlığı ve Güvenliği 3.2. İlgili Kurum ve Kuruluşlar
5. Hafta	Risk Etmenleri- Fiziksel
6. Hafta	Kimyasal Risk Etmenleri
7. Hafta	Biyolojik Risk Etmenleri
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Risk Değerlendirme
10. Hafta	Meslek Hastalıkları
11. Hafta	Meslek Hastalıklarının Sevk Ve İdaresi
12. Hafta	Ergonomi I
13. Hafta	Ergonomi II
14. Hafta	İşveren Yükümlülükleri Ve Çalışan Sorumlulukları I
15. Hafta	İşveren Yükümlülükleri Ve Çalışan Sorumlulukları II
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam işyüğü
Dersin Süresi	14	1	14
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	3	6
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	2	2
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	3	3
Toplam İşyüğü			25
Toplam İşyüğü/25 saat			1
AKTS			1

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları			
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4
PÖÇ-1	1	1	1	1
PÖÇ-2	1	1	1	1
PÖÇ-3	1	1	1	1
PÖÇ-4	1	1	1	1
PÖÇ-5	1	1	1	1
PÖÇ-6	1	1	1	1
PÖÇ-7	1	1	1	1
PÖÇ-8	1	1	1	1
PÖÇ-9	1	3	3	4
PÖÇ-10	1	1	1	1
PÖÇ-11	1	1	1	1
PÖÇ-12	1	1	1	1
PÖÇ-13	3	1	1	1
PÖÇ-14	1	1	1	1
PÖÇ-15	1	1	1	1
PÖÇ-16	1	1	1	1

1 Endüşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Bilişim Teknolojilerine Giriş	BİL 101	Güz	1	0	2	2	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Alper UYUMAZ, Öğr. Gör. Burcu TEKİN, Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	Bu ders, ofis uygulamaları olarak bilinen Word, Excel, PowerPoint ve Access'in temel ve ileri seviye özelliklerini aktarmaktır.						
Ders İçeriği	Microsoft Word: Temel işlevler, metin formatlama, tablolar, grafikler, Microsoft Excel: Hücrelerde çalışma, formüller, grafikler, Microsoft PowerPoint: Sunum hazırlama, animasyonlar, görsel öğeler Microsoft Access: Temel konular						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin teorik derslere %70, uygulama derslerine %80 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Office 2016 (Cenk İltir): Abaküs Yayınları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Paket programların kullanımı, amaçlarını ve özelliklerini kullanabilir. 2. Kelime işlemci programını bütün özellikleri ile birlikte kullanabilir. (Dilekçe, Ödev, Tez, vb.) 3. Excell programı ile küçük basit hesaplama işlemleri ve yapılarını oluşturabilir. 4. Power point programında sunum ve küçük animasyonlar hazırlayabilir. 5. Access ile veritabanı yapısını oluşturup kullanabilir.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1.Hafta	Bilgisayarın Tarihçesi, Office Programlarının Tarihçesi, MS Word Tanımı
2.Hafta	Word: Temel metin işleme, metin formatlama ve sayfa düzenlemeleri
3.Hafta	Word: Tablo oluşturma, grafik ekleme ve belge biçimlendirme
4.Hafta	Word: İleri seviye özellikler, başlık ve içerik tablosu oluşturma, Excel'e giriş: Temel arayüz tanıtımı
5.Hafta	Excel: Basit formüller, işlevler ve hücre biçimlendirme
6.Hafta	Excel: İleri Düzeyde Formüllerle Çalışma
7.Hafta	Excel: Grafiklerin oluşturulması, veri görselleştirme, grafikleri verilere bağlama
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	PowerPoint'e giriş: Temel arayüz tanıtımı, slayt oluşturma ve düzenleme
10.Hafta	PowerPoint: Görsel öğeler, resimler, şekiller ve grafiklerin eklenmesi
11.Hafta	PowerPoint: Animasyonlar ve geçiş efektleri, İleri sunum teknikleri, özel şablonlar ve tasarımlar
12.Hafta	Access: Temel Konular
13.Hafta	Access: Tablolar Arası İlişkiler
14.Hafta	Access: Veri Tabanı Uygulamaları
15.Hafta	Access: Örnek Veri Tabanı Oluşturma Alıştırmaları
16.Hafta	Final Sınavı
17.Hafta	Final Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	1	14
Laboratuvar	14	2	28
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	3	6
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	17	17
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	1	1	1	1	1
PÖÇ -2	1	1	1	1	1
PÖÇ -3	1	1	1	1	1
PÖÇ -4	3	3	3	3	3
PÖÇ -5	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	1	1	1	1	1
PÖÇ -7	3	3	3	3	3
PÖÇ -8	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	2	2	2	2	2
PÖÇ -10	3	3	3	3	3
PÖÇ -11	1	1	1	1	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	1	1	1	1	1
PÖÇ -16	1	1	1	1	1

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
MATEMATİK I	Mat 121	Güz	3	0	0	3	5
Dersin Önkoşulları	%70 Oranında devam mecburiyeti vardır.						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğretim Görevlisi Dr. Mesut ALTINOK						
Ders Tanımı	B ders kapsamında kendi alanı ile ilgili temel matematik problemlerini çözebilecek seviyeye gelmesi.						
Ders İçeriği	Bu dersin amacı, öğrencilerin, günlük hayatta yaşamlarını kolaylaştıracak ve bölüm derslerindeki hesaplamaları yapabilecek temel Matematik bilgilerini öğrenebilmelerini sağlamaktır. Bunun yanında mantıklı ve hızlı düşünme kabiliyetlerini geliştirebilmektir.						
Kaynaklar	1. Genel Matematik 1 2. Yüksek Okullar İçin Matematik 1						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Sayı kümelerini bilir, kümelerle ilgili işlemleri gerçekleştirebilir 2. Denklem ve eşitsizlikleri çözer. Özdeşlik, denklem ve eşitsizlik durumlarını ayırt eder. Birinci ve ikinci dereceden bir bilinmeyenli denklemleri çözer. 3. Fonksiyon kavramını bilir, fonksiyonlarda işlemleri tanımlar. Fonksiyon kavramını tanımlar. Bir fonksiyonu farklı şekillerde temsil eder. 4. Özel bazı fonksiyonları bilir ve kullanır. (lineer fonksiyon, kare fonksiyon, ters fonksiyon..). Özel fonksiyonları farklı şekillerde temsil eder. 5. Trigonometri kavramını ve trigonometrik fonksiyonları bilir. 6. Üstel ve logaritmik fonksiyonları bilir 7. Karmaşık sayılarla ilgili işlemleri gerçekleştirebilir. 8. Matematiksel bilgiyi günlük hayatla ve diğer disiplinlerle ilişkilendirir.						

Haftalara göre konular

1. Haftalar	Konular
2. Hafta	Sayı sistemleri ve Sayılar
3. Hafta	Rasyonel sayılar
4. Hafta	Üslü ve Köklü sayılar
5. Hafta	Harfli ifadeler
6. Hafta	Çarpanlara ayırma
7. Hafta	Kümeler
8. Hafta	Fonksiyonlar
9. Hafta	Vize
10. Hafta	Birinci dereceden denklemler
11. Hafta	İkinci dereceden denklemler
12. Hafta	Parabol
13. Hafta	Trigonometrik fonksiyonlar
14. Hafta	Karmaşık sayılar
15. Hafta	Logaritma
16. Hafta	Doğrunun analitiği
17. Hafta	Final
18. Hafta	Final

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Saha Çalışması		
Pratik		
Ödev Değerlendirmesi		
Quiz		
Sunum		
Proje		
Seminer		
Ara Sınav		%40
Final Sınavı		%60
Toplam		
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı		%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı		%60
Toplam		%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	1	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)			
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi	1		23
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1		30
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1		30
Toplam İş Yüğü			125
Toplam İş Yüğü/25 saat			5
AKTS			5

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	1	1	1	1	1
PÖÇ -2	3	2	1	1	1
PÖÇ -3	1	1	1	1	1
PÖÇ -4	1	1	1	1	1
PÖÇ -5	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	1	1	1	1	1
PÖÇ -7	5	5	5	5	5
PÖÇ -8	2	1	1	1	1
PÖÇ -9	3	3	2	1	1
PÖÇ -10	1	1	1	1	1
PÖÇ -11	2	2	1	1	1
PÖÇ -12	4	3	2	2	2
PÖÇ -13	5	4	3	3	3
PÖÇ -14	1	1	1	1	1
PÖÇ -15	1	1	1	1	1
PÖÇ -16	1	1	1	1	1
PÖÇ -17	2	1	1	1	1

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Web Tasarım Temelleri	BIL 107	Güz	1	2	3	2	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, uygulama, proje ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğretim Görevlisi Süleyman ÖZLÜK						
Ders Tanımı	Estetik ve fonksiyonel öğelerin bir kombinasyonu olan web sitesi tasarımı, bir sitesinin görünümünü (renkleri, yazı tiplerini, grafikleri vb.) belirleyen bunun yanında sitenin yapısını ve kullanıcı deneyimini şekillendiren bir süreçtir						
Ders İçeriği	Web Tasarım dersinin içeriğinde HTML, CSS, Bootstrap gibi web teknoloji araçları bu dersin en önemli araçlarıdır.						
Kaynaklar	1. Yeni Başlayanlar için HTML5 CSS Kitabı Kaynak: https://www.dr.com.tr/Kitap/Yeni-Baslayanlar-icin-HTML5-CSS3-Javascript/Fahrettin-Erdinc/Egitim-ve-Sinav-Kitaplari/Bilgisayar-Kitaplari/Programlama/urunno=0001859709001 2. W3 Schools https://www.w3schools.com/						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; <ol style="list-style-type: none">1. Sıfırdan bir web sitesi oluşturabilme2. İnternet, WEB ve HTML Tanımlarını3. İleri düzey HTML ve HTML5 etiketlerini4. CSS sınıfı oluşturma ve HTML etiketlerine bağlamayı5. Bilgisayar programlarındaki hataları tespit etmeyi öğrenme ve hata ayıklama becerileri kazanma						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	<p>Web editörlerini tanıyalım</p> <ol style="list-style-type: none">1. sublime text2. appserver kurulum ve süblime text indirme arayüz tanıma ve sayfaları test etme <p>Süblime prefrence/key bindings yapıştır.</p> <ol style="list-style-type: none">3. temel html yapısı, head, meta, style ve script tagları4. html etiketleri -h, p, b, strong, u, i, del, sub, pre- marque, font, sıralı ve sırasız listeler, link vermek, img tagı (resim ekleme), video ses ekleme (video-audio taglar)
2. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. Form kontrol -text, button, submit2. Form kontrol -password, tel, email, url3. Radio ve checkbox4. Açılır kutular5. Number, file,6. Tarih ve saat kontrolleri7. Sitelerin temel html yapısı
3. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. Html etiketler, tablolar2. Div yapısı teorik eğitim3. Div yapısı uygulama
4. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. Uygulama2. CSS ile Tanışalım3. CSS div float etkisi4. Div konumlandırma5. Position sınıfları relative ve absolute6. Css ile arka plan renkleri
5. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. Css display özelliği2. Css font kullanımı ve fontawesome3. Css font biçimlendirme ve gölgelendirme4. Css yatay menü oluşturma
6. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. Css dikey menü oluşturma2. Css seçiciler3. Css uygulama
7. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. CSS uygulama2. İlk Sitemi tasarlıyorum.
8. Hafta	Vize
9. Hafta	1. İlk Sitemi Tasarlıyorum
10. Hafta	<ol style="list-style-type: none">1. İleri Seviye CSS2. Html ve CSS genel uygulama

11. Hafta	1. İleri Seviye CSS 2. Responsive (Mobil Uyumlu) Tasarım
12. Hafta	Responsive Web Sitesi Kodluyorum
13. Hafta	Responsive Web Sitesi Kodluyorum
14. Hafta	İleri Seviye CSS 2
15. Hafta	Hosting ve domain alımı ve sitenin yüklenmesi
16. Hafta	Final

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	14	%10
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%30
Final Sınavı	1	%60
Toplam	16	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	15	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	16	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	1	14
Laboratuvar	14	2	28
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	3	6
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	17	17
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları – Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	1	1	1	1	1
PÖÇ-2	1	1	1	1	1
PÖÇ-3	3	1	1	1	3
PÖÇ-4	5	5	5	5	3
PÖÇ-5	5	5	5	5	5
PÖÇ-6	1	1	1	1	1
PÖÇ-7	5	5	5	5	5
PÖÇ-8	5	5	5	5	5
PÖÇ-9	1	1	1	1	1
PÖÇ-10	2	2	2	2	2
PÖÇ-11	5	5	5	5	5
PÖÇ-12	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	3	3	3	3	2
PÖÇ-14	3	3	3	3	3
PÖÇ-15	3	3	3	3	3
PÖÇ-16	5	5	5	5	5

1 Endüşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Bilgisayar Destekli Tasarım I	TAP 103	Güz	2	0	2	3	5
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, uygulama, proje						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Zeynep M. Çetin Derebek						
Ders Tanımı	Dijital tasarım uygulamaları kullanarak 2 ve 3 boyutlu çizim ve tasarımlar yapmak						
Ders İçeriği	Bilgisayar destekli tasarım programlarını tanımak, temel komutları kavramak ve bu komutların uygulandığı 2 boyutlu çizim çalışmaları yapmak, 3 boyutlu çizim için temel bilgiye sahip olmak						
Kaynaklar	3. Adobe Photoshop CS5 (Osman Gürkan; Nirvana Yayınları) 4. Adobe Illustrator CS5 (Osman Gürkan; Nirvana Yayınları)						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Adobe Illustrator programını etkin bir şekilde kullanabilir. 2. Adobe Illustrator programının arayüzü, temel araçları ve komutlarını bilir. 3. Adobe Illustrator programında kendi özgün çizimlerini yapabilir. 4. Bir projenin iş akışına uyulmasını ve projeyi sonuçlandırmayı öğrenir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Giriş; dersin amacı ve iki boyutlu tasarım yazılımlarının kullanımıyla ilgili genel bilgilendirme
2. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında temel kavramlar ve arayüz tanıtımı
3. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında dökümanı oluşturma ve temel çizim özellikleri
4. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında temel araçlarının kullanımı
5. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında renk kullanımı
6. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında fırçalar ile çalışmak
7. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında çizgiler ile çalışmak
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında nesne ve ileri nesne işlemleri
10. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında ileri çizim araçları
11. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında efektlere giriş
12. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında efektlerle çalışmak
13. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında üç boyutlu tasarım
14. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında uygulamalar
15. Hafta	Adobe Illustrator yazılımında uygulamalar
16. Hafta	Final Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım		
Laboratuvar	14	10
Uygulama		
Saha Çalışması		
Pratik		
Ödev Değerlendirmesi		
Quiz		
Sunum		
Proje	1	10
Seminer		
Ara Sınav	1	30
Final Sınavı	1	50
Toplam		100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı		50
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı		50
Toplam		100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi	14	2	28
Laboratuvar	14	2	28
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	14	2	28
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje	1	30	30
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	4	4
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	7	7
Toplam İş Yüğü		125	
Toplam İş Yüğü/25 saat		5	
AKTS		5	

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları			
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4
PÖÇ-1				
PÖÇ-2				
PÖÇ-3				
PÖÇ-4				
PÖÇ-5				
PÖÇ-6				
PÖÇ-7				
PÖÇ-8				
PÖÇ-9				
PÖÇ-10				
PÖÇ-11				
PÖÇ-12				
PÖÇ-13				
PÖÇ-14				
PÖÇ-15				
PÖÇ-16				

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
E-Ticaret Temelleri	ETP 103	Güz	3	0	0	3	4
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Burcu TEKİN						
Ders Tanımı	E-Ticaret Temelleri dersi, öğrencilere elektronik ticaret ile ilgili temel kavramları ve güncel bilgileri sunarak genel bilgi, beceri ve bakış açısı kazandırmayı amaçlar. Bu ders, öğrencilerin e-ticaret alanında öğrendikleri teorik bilgileri iş hayatında etkili bir şekilde uygulayabilecekleri seviyeye getirmelerine yardımcı olur.						
Ders İçeriği	Dersin içeriği, elektronik ticaret ile ilgili genel bilgileri, e-ticaret türlerini, e-ticaret araçlarını, internet reklamcılığını, mobil ticareti, e-lojistik gibi konuları kapsamaktadır.						
Derse Devam / Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Elektronik Ticaret (Gazanfer Erbaşlar – Şükrü Dokur): Nobel Yayıncılık.						
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler;</p> <ol style="list-style-type: none">1. E-Ticaretin tanımını, amacını ve araçlarını öğrenir ve e-ticaret türlerini sıralar. Ayrıca, e-ticaret ile geleneksel ticaretin karşılaştırmasını yaparak e-ticaretin avantaj ve dezavantajlarını betimler.2. Elektronik Ticaret ve Mobil Ticaret farkını ayırt edebilir. E-Ticaretin ortaya çıkardığı değişimleri ve etkilerin farkına varır.3. E-Ticarette dikkat edilmesi gereken noktalar hakkında bilgi sahibi olur. Ayrıca, e-ticaretin taraflarını tanımlar, e-ticarette ödeme yöntemleri ve ödeme araçlarını öğrenir.4. İnternet reklamcılığının tanımını ve internet reklam türlerini öğrenir. Elektronik marka olmanın aşamalarını öğrenir. E-Ticarette pazar araştırması ve pazarlama süreçlerini öğrenir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) için e-ticaretin önemini kavrar.5. E-Ticarette dış ticaret araçlarını öğrenir ve dış ticaret yaparken e-ticaretin önemini kavrar. Ayrıca e-ticarette sosyal medya kullanımını ve e-ticaretin günümüzdeki önemini kavrar.6. Sosyal medya pazarlamasının tanımını ve amacını ve E- Ticarette vergilendirme süreçlerini öğrenir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	E-Ticaretin tanımı ve tarihsel gelişimi
2. Hafta	E-Ticaret ve geleneksel ticaretin karşılaştırılması
3. Hafta	E-Ticaret türleri
4. Hafta	E-Ticaret ve M-Ticaret karşılaştırılması
5. Hafta	E-Ticaretin ortaya çıkardığı değişimler ve etkileri
6. Hafta	E-Ticarette dikkat edilecek noktalar
7. Hafta	E-Ticaret tarafları ve ödeme yöntemleri
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	E-Ticarette müşteri kavramı ve özellikleri
10. Hafta	İnternet reklamcılığı
11. Hafta	İnternette marka olmak
12. Hafta	E-Ticarette pazar araştırması ve pazarlama
13. Hafta	E-Ticarette dış ticaret
14. Hafta	E-Ticarette sosyal medya
15. Hafta	E-Ticaret ve vergilendirme
16. Hafta	Final Sınav

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	5	10
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	18	18
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	0	30
Toplam İş Yüğü			100
Toplam İş Yüğü/25 saat			4
AKTS			4

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	5	5	5	5	5	5
PÖÇ-2	1	2	2	3	3	4
PÖÇ-3	3	1	3	4	4	4
PÖÇ-4	4	4	4	4	4	4
PÖÇ-5	1	2	1	1	1	1
PÖÇ-6	2	2	2	3	2	2
PÖÇ-7	4	4	4	4	4	4
PÖÇ-8	4	3	4	3	4	4
PÖÇ-9	2	2	2	2	2	2
PÖÇ-10	4	4	4	4	4	4
PÖÇ-11	4	3	4	3	3	3
PÖÇ-12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	3	3	3	3	3	3
PÖÇ-14	1	1	1	3	1	1
PÖÇ-15	2	3	2	2	2	2
PÖÇ-16	4	4	4	4	4	4

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Pazarlamaya Giriş	ETP 105	Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	"Pazarlamaya Giriş" dersi, öğrencilere pazarlama kavramlarını, prensiplerini ve temel ilkelerini anlatmayı amaçlayan bir eğitim programıdır. Bu ders, öğrencilere işletmelerin mal ve hizmetlerini hedef kitesine nasıl tanıttığını, satışlarını artırmak için nasıl stratejiler oluşturduğunu ve müşteri ihtiyaçlarına nasıl cevap verdiğini öğretir.						
Ders İçeriği	Pazarlamanın tanımı ve tarihçesi, pazarlama ile ilgili temel kavramlar, pazar çevreleri, pazarlama bilgi sistemleri ve araştırmaları, tüketici davranışları, pazar bölümlendirme, hedef pazar, ürün stratejisi, fiyatlandırma stratejisi, tutundurma stratejisi, dağıtım stratejisi, pazarlama ahlakı ve etik, hizmet, uluslararası pazarlama ve pazarlamada yeni yaklaşımlar gibi konular dersin içeriğini oluşturmaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Pazarlamaya Giriş (Remzi ALTUNIŞIK, Şuayıp ÖZDEMİR, Ömer TORLAK; Sakarya Yayıncılık, Genişletilmiş 4. Baskı)						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Pazarlama Temelleri: Pazarlamanın ne olduğunu ve neden önemli olduğunu anlamak. 2. Tüketici Davranışları: Tüketicilerin nasıl düşündüğünü ve ürünleri/hizmetleri nasıl tercih ettiklerini anlamak. 3. Pazar Araştırması: Pazarı incelemek ve müşteri ihtiyaçlarını anlamak için veri toplama yeteneklerini geliştirmek. 4. Mal ve Hizmet Yönetimi: Malların ve hizmetlerin nasıl geliştirildiğini, fiyatlandırıldığını, tanıtıldığını ve dağıtıldığını öğrenmek. 5. Pazarlama Stratejileri: Pazarlama planlarını oluşturmak ve hedef kitleye ulaşmak için temel stratejileri öğrenmek. 6. Modern Pazarlama Yöntemleri: Farklı pazarlama türleri hakkında bilgi sahibi olmak. 7. Etik ve Yasal İlkeler: Pazarlama etiği ve yasal düzenlemelere uygun hareket etmeyi öğrenmek.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Ders tanıtım ve uygulama, değerlendirme bilgilerinin öğrenciye açıklanması, dersin müfredat içindeki önemi ve diğer dersler ile etkileşiminin vurgulanması 1. Pazarlamada Temel Kavramlar 1.1. Pazarlamanın Tanımı 1.2. Pazarlamanın Amacı 1.3. Pazarlama Yaklaşımları 1.4. Pazarlama Karması (Ö01)
2. Hafta	2. Pazar ve Pazarlama Çevresi 2.1. Makro Çevre 2.2. Rekabet Çevresi 2.3. İşletme Çevresi 2.4. Pazar Fırsatlarının Değerlendirilmesi (Ö01)
3. Hafta	3. Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırmaları 3.1. Veri, Enformasyon, Bilgi, 3.2. Pazarlama Bilgi Sistemi 3.3. Pazarlama Araştırması 3.4. Pazarlama Araştırması Süreci (Ö03)
4. Hafta	4. Tüketici Davranışları 4.1. Tüketim ve Tüketici 4.2. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler 4.3. Tüketiciyi Anlamak 4.4. Tüketici Memnuniyeti (Ö02)
5. Hafta	5. Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar 5.1. Pazar Tanımları 5.2. Pazar Büyüklüğü 5.3. Segmentasyon 5.4. Hedef Pazar Seçimi 5.5. Konumlandırma (Ö05)
6. Hafta	6. Ürünler ve Ürün Stratejisi 6.1. Ürünlerin Sınıflandırılması 6.2. Ürün Kararları 6.3. Ürün Hayat Eğrisi 6.4. Yeni Ürün Geliştirme 6.5. Hizmetler ve Hizmet Pazarlaması (Ö04)
7. Hafta	7. Fiyatlandırma Stratejileri 7.1. Fiyatlandırma Amaçları 7.2. Fiyatlandırma Kararları 7.3. Fiyatlandırma Yaklaşımları 7.4. Yeni Ürün Fiyatlandırması (Ö04)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	9. Dağıtım Kanalları Stratejileri 9.1. Dağıtımın Amaçları 9.2. Dağıtım Kanalı Üyeleri 9.3. Dağıtım Kanalları İlişkileri 9.4. Dağıtım Politikaları 9.5. Tedarik Zinciri ve Lojistik (Ö04)
10. Hafta	10. Pazarlamada Kontrol ve Pazarlama Ahlakı 10.1. Pazarlamada Sosyal Sorumluluk 10.2. Pazarlamada Etik (Ö07)
11. Hafta	11. Hizmetler ve Hizmet Pazarlaması 11.1. Hizmetlerin Özellikleri 11.2. Hizmet Kalitesi 11.3. Hizmet Pazarlaması (Ö06)
12. Hafta	12. Uluslararası Pazarlama 12.1. Dış Pazarlara Açılma 12.2. Uluslararası Pazarlama Stratejileri (Ö06)
13. Hafta	13. Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar 13.1. Modern Pazarlama Yaklaşımları (Ö06)
14. Hafta	14. Dönem içi ödev sunumları
15. Hafta	15. Dönem içi ödev sunumları
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	1	%10
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%30
Final Sınavı	1	%60
Toplam	3	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	2	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	3	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	1	5	5
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	8	8
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları						
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÖÇ-1	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -2	5	2	5	5	5	5	5
PÖÇ -3	3	5	4	3	3	2	2
PÖÇ -4	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -5	1	1	2	1	3	1	3
PÖÇ -6	3	3	5	2	5	2	3
PÖÇ -7	2	2	2	2	2	1	3
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	1	1	1	1	1	1	5
PÖÇ -10	3	1	2	1	2	1	3
PÖÇ -11	2	2	2	4	3	1	2
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -15	3	2	2	2	4	4	2
PÖÇ -16	5	5	5	5	5	5	5

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

DERS BİLGİSİ

DERS ADI	KOD	YARIYIL	TEORİ (saat/hafta)	UYGULAMA (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	KREDİ	AKTS
Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi-I	ATA101	Güz	2	0	0	2	2
Önkoşul	Yok						
Ders Dili	Türkçe						
Ders Tipi	Zorunlu						
Uygulama Şekli (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze / Uzaktan Eğitim / Hibrit						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Konu anlatımı, tartışma ve sunum						
Dersin Öğretmeni	Öğr. Gör. Merve Konak						
Dersin Amacı	Öğrencilerin, Atatürk İlkelerine bağlı gençler olarak yetişmelerini sağlamak, vatan sevgisi aşılacak, demokrasi bilincini geliştirerek yorum ve analiz yapabilmelerini sağlamak. Üniversite öğrencilerine Türkiye'nin yakın tarihini öğretmek. Günümüzün sorunlarını Atatürkçü yaklaşımla çözüm önerileri geliştirecek tutum ve davranışları kazandırmak.						
Dersin İçeriği	20.yy başlarında Dünya ve Osmanlı Devleti, Osmanlı Devleti'nin çöküş nedenleri, I.Meşrutiyet, II. Meşrutiyet, Trablusgarp ve Balkan savaşları, I.Dünya Savaşı, Kurtuluş savaşı hazırlık dönemi, Kongreler, Misak-ı Milli, TBMM'nin açılması, Doğu, Güney ve Batı cepheleleri, Sakarya Ve Büyük Taarruz savaşları, Lozan Barış Antlaşması						
Kaynaklar	<ol style="list-style-type: none">1. Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi, Okutman Yay., Ankara,20112. Fatma Acun (ed.), Atatürk ve Türk İnkılâp Tarihi, Siyasal Kitabevi, Ankara, 20163. Halil İnalçık, Atatürk ve Demokratik Türkiye ,Kırmızı Yay., İstanbul, 20074. İlber Ortaylı, Türkiye'nin Yakın Tarihi, Timaş Yay., İstanbul,20125. M. Kemal ATATÜRK, Nutuk, Alfa Yay.,20176. Temuçin Faik Ertan(ed.), Başlangıçtan Günümüze Türkiye Cumhuriyeti Tarihi, Siyasal Kitabevi, 7.Baskı, Ankara,20097. Oral Sander, Siyasi Tarih , İmge Kitabevi, Ankara, 2011						
Dersin Eğitim Çıktıları	<p>Bu dersi başarı ile tamamlayabilen öğrenciler;</p> <ol style="list-style-type: none">1. Osmanlı modernleşmesinin başladığı dönemden Cumhuriyet'in ilanına kadar olan süreçteki siyasal olayları neden-sonuç ilişkisi içinde anlar.2. Türk demokrasi tarihinin gelişim çizgisini bilir.3. Milli Mücadele'nin hangi koşullarda ve nasıl kazanıldığını bilir.4. Ülkemizin bugünü ve geçmişi arasında bağ kurar.5. Milli ve evrensel konular hakkında çıkarım yapma becerisine sahip olur.						

Haftalara Göre Konular

Hafta	Konular
1. Hafta	Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi dersinin konusu, amacı ve içeriği hakkında bilgi verilmesi. Tarih Bilimi ile ilgili genel kavramlar
2. Hafta	Osmanlı Coğrafyası ve stratejik önemi, Osmanlı Devleti'nin yıkılmasının iç ve dış sebepleri, 3.Selim ve II. Mahmut Dönemleri
3. Hafta	Osmanlı Devleti'nin kötü gidişini önlemek için aldığı tedbirler, Yenileşme hareketleri(Tanzimat Fermanı-İslahat Fermanı-I.Meşrutiyet ve II. Meşrutiyetin İlanı)
4. Hafta	XX. Yy. başlarında Osmanlı Devleti'nin sosyal, siyasi ve ekonomik durumu, Trablusgarp ve Balkan Savaşları
5. Hafta	I. Dünya Savaşı (Savaşın ortaya çıkış sebepleri, Osmanlı Devleti'nin İttifak arayışı, savaştığı cepheler, savaşın sonlanması) Mondros Mütarekesinin İmzalanması
6. Hafta	I.Dünya Savaşında İtilaf Devletlerinin yaptıkları gizli antlaşmalar, Mondros Mütarekesinin uygulanışı: Anadolu'nun İtilaf Devletleri tarafından işgal edilmesi, Mütareke sonrasında Osmanlı Devleti ve Anadolu'nun durumu
7. Hafta	Ara Sınav
8. Hafta	Milli Cemiyetler ve Milli varlığa düşman cemiyetler, Mondros Mütarekesinden sonra Mustafa Kemal Atatürk'ün faaliyetleri ve Anadolu'ya geçmesi
9. Hafta	Milli Mücadeleye hazırlık dönemi, Amasya Genelgesi, Erzurum Kongresi, Sivas Kongresi, Balıkesir ve Alaşehir Kongreleri, son Osmanlı Mebusan Meclisi'nin toplanması, Misak-ı Milli'nin kabulü ve İstanbul'un işgal edilmesi
10. Hafta	Mebusan Meclisi'nin dağıtılması, Ankara'da TBMM'nin açılması, TBMM Hükümeti'nin kurulması, TBMM'nin çıkardığı yasalar ve faaliyetleri
11. Hafta	Sevr Barış Antlaşması, Sevr Barış Antlaşmasının etkileri, Doğu Cephesi ve Güney Cephesindeki gelişmeler
12. Hafta	Kuvay-i Milliye'nin dağıtılması, Düzenli Ordu'nun kurulması, Batı Cephesindeki gelişmeler
13. Hafta	Mustafa Kemal Atatürk'e Başkomutanlık verilmesi, Tekalif-i Milliye Emirleri, Sakarya Savaşı ve sonrasındaki gelişmeler
14. Hafta	Büyük Taarruz Meydan Muharebesi, Mudanya Mütarekesi'nin imzalanması
15. Hafta	Lozan Barış Antlaşması, Saltanatın kaldırılması, Cumhuriyet'in ilan edilmesi
16. Hafta	Dönem Sonu Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayı	Katkı
Katılım	14	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Alan Araştırması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	16	%100
Dönem çalışmalarının başarı puanlarına katkısı	15	%40
Final sınavının başarı puanlarına katkısı	1	%60
Toplam	16	%100

İŞ YÜKÜ VE AKTS HESAPLAMA

Aktiviteler	Sayı	Süre (saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (x14)	14	2	28
Haftalık Eğitim Saatleri			
Okuma Görevleri	4	1	4
Çalışmalar	4	1	4
Materyal Tasarım ve Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunum Hazırlama	2	1	2
Sunumlar	2	1	2
Ara Sınav ve Ara Sınavlara Hazırlık	1	2	2
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	2	2
Toplam İş Yüğü			44
Toplam İş Yüğü / 30 saat			
ACTS			2

DERS BİLGİSİ

Ders Adı	Kod	Dönem	Teori (saat / hafta)	Uygulama (saat / hafta)	Laboratuvar (saat / hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
TÜRK DİLİ-I	TUR 101	Sonbahar	2	0	0	2	4
Ön Koşullar	Yok						
Ders Dili	Türkçe						
Ders Türü	Zorunlu						
Uygulama Şekli (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze / Uzaktan Eğitim / Hibrit						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Konu anlatımı, tartışma ve sunum						
Eğitmen	Öğr. Gör. Kudret Ceran						
Dersin Amacı	Türk Dili dersi programı öğrencinin ana dilini yeterli ve doğru olarak kullanmasını sağlamak, öğrenciyi bir konu üzerinde etraflıca düşündürebilmek; ona düşündüğünü akılcı, yalın, özgün, etkili bir biçimde yazılı ve sözlü aktarmayı öğretmek; çeşitli kaynaklardan yararlanma, verileri değerlendirme becerisi kazandırabilmek; dinleme, eleştirme, planlı düşünme, düşüncelere saygı duyma ve topluluk karşısında konuşma alışkanlığı verebilmek; başarılı olmada, birikim kazanmada, dinlemenin ve okumanın önemini kavratmak; öğrenciyi iyi bir dinleyici ve okuyucu olmaya yöneltmek amaçlarını içerir.						
Ders İçeriği	Dil Nedir?, Dilin Diğer Alanlarla İlişkisi Nedir?, Yeryüzündeki Diller ve Dil Türleri,, Türk Dilinin Gelişimi ve Tarihsel Dönemleri, Dillerin Doğuşu İle İlgili Kuramlar, Türkçenin Yazımında Kullanılan Alfabeler, Türk Dili Çalışmaları, Türkiye Türkçesinin Fonetik Özellikleri, Ses Uyumları, Parçalar Üstü Ses Birimleri, Türkçenin Ekleri, Türkçede Kökler, Sözcük Yapımı, Sözcük Türleri, Sözcük Öbekleri, Cümlelerin Öğeleri, Cümle Türleri, Türkçenin Söz Varlığı, Türkçenin Anlatım Gücü, Diller Arası Etkileşim ve Türkçe, Dünya Dillerinin Türk Diline Etkisi, Türkçenin Kullanımı, Söz Varlığı, Yabancı Dille Öğretim						
Kaynaklar	Aksan, Doğan; Her Yönüyle Dil, TDK Yay., Ankara, 1979. Ercilasun, Ahmet B.; Başlangıçtan Yirminci Yüzyıla Türk Dili Tarihi, Akçağ Yay., Ankara, 2004. Ergin, Muharrem; Türk Dil Bilgisi, Bayrak Yay., İstanbul, 1998. Yakıcı, Ali; Üniversiteler İçin Türk Dili ve Kompozisyon Bilgileri, Yargı Yay., Ankara, 2017.						
Öğrenme Çıktıları	Dilin tanımı ve işlevleri ile Türkçenin temel özellikleri hakkında bilgi sahibi olur. Dil ve düşünce arasındaki ilişkiyi bilir. Türk dilinin dünyadaki yeri hakkında bilgi sahibi olur. Kendini doğru ve etkili bir şekilde ifade etme becerisi kazanır. Alanı ile ilgili konularda bilimsel metinler oluşturur, alanıyla ilgili bilimsel metinleri anlar ve değerlendirir. Yazma becerisi kazanır. Türkçenin ses özelliklerini, yapısal özelliklerini ve cümle özelliklerini açıklar ve örnekler. Okuduklarını anlayabilecek ve değerlendirebilecektir.						

Form (Türkçe): Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Dilin Tanımı, Dilin Özellikleri, Dil ve Kültür, Dil ve İletişim, Dil ve Düşünce, Türkçenin Dünya Dilleri Arasındaki Yeri, Dillerin Sınıflandırılması: köken bakımından dünya dilleri, yapı bakımından dünya dilleri.
2. Hafta	Türk Dilinin Gelişimi ve Tarihsel Dönemleri, Türkçenin Yaşı, Türk Yazı Dillerinin ve Lehçelerinin Tasnifi, Dillerin Doğuşu İle İlgili Kuramlar, Dilin Türleri: lehçe, şive, ağız, yazı dili, konuşma dili...
3. Hafta	Türkçenin Yazımında Kullanılan Alfabeler: Göktürk, Mani, Uygur alfabesi..., Türk Dili Çalışmaları, Yazı ve Dil Devrimi, Atatürk ve Türk Dili, Türkiye Türkçesinin Fonetik Özellikleri, Türkçenin Hece Yapısı
4. Hafta	Ses Uyumları: büyük ünlü uyumu, küçük ünlü uyumu. Ses Olayları: ses benzeşmesi, ses değişmesi, ses türemesi, ses düşmesi, ses daralması, göçüşme.
5. Hafta	Parçalar Üstü Ses Birimleri: vurgu, tonlama, durak. Biçim Bilgisiyle İlgili Temel Kavramlar, Türkçenin Ekleri: yapım ekleri, çekim ekleri
6. Hafta	Türkçede Kökler, Sözcük Yapımı: örneksme, türetme, karma, kısaltma... Sözcük Türleri: anlam bakımından sözcükler, tür ve görev bakımından sözcükler
7. Hafta	Sözcük Öbekleri: tamlamalar, ünlem grubu, unvan grubu, sayı öbeği, ikilemeler, birleşik eylem öbeği, isim-fiil/ sıfat-fiil/zarf-fiil öbeği, kısaltma öbekleri.
8. Hafta	Ara sınav
9. Hafta	Cümlelerin Öğeleri: yüklem, özne, nesne, yer tamlayıcısı, belirteç tümlecisi, cümle dışı öğeler.
10. Hafta	Cümle Türleri: yapısına göre tümceler, yüklem türüne göre tümceler, yüklem yerine göre tümceler, anlamlarına göre tümceler.
11. Hafta	Türkçenin Söz Varlığı, Türkçenin Anlatım Gücü. Deyimler, Atasözleri, Deyimler ve Atasözleri Arasındaki Farklar, Alıntı Sözler, Ağız Öğeleri.
12. Hafta	Diller Arası Etkileşim ve Türkçe, Dillerin Zenginlik Alanları, Tarihsel Derinlik ve Coğrafi Yaygınlık, Söz Varlığı ve Anlatım Gücü, Atasözleri ve Anlatım Gücü, Akrabalık Adlarında Çeşitlilik, İlişki ve Nezaket Sözleri.
13. Hafta	Dünya Dillerinin Türk Diline Etkisi, Eski Türkçe Döneminde Yabancı Dillerin Etkisi, Batı Dillerinin Türkçeye Etkisi.
14. Hafta	Kitle İletişim Araçlarında Türkçenin Kullanımı, Sosyal Medyada Türkçenin Kullanımı.
15. Hafta	Söyleyiş Bozuklukları, Konuşma ve Yazıda Kısır Söz Varlığı, Yabancı Sözlerin Yoğunluğu, Yabancı Dille Öğretim, Bilim Terimleri, İş Yaşamında Türkçe.
16. Hafta 17. Hafta	Final Sınavı

Form (Türkçe): Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayı	Katkı
Katılım	66	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirilmesi	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final	1	%60
Toplam	0	%100
Dönem çalışmalarının başarı puanlarına katkısı	0	%40
Final sınavının başarı puanlarına katkısı	0	%60
Toplam	0	%100

Form Vİb (İngilizce): İŞ YÜKÜ VE AKTS HESAPLAMA

Aktiviteler	Sayı	Süre (saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (x14)		2	
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik Pratik Eğitim			
Saha Faaliyetleri			
Sınıf Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)			
Sunum / Seminer Hazırlama			
Proje			
Ev Ödevi			
Ara sınavlar (Çalışma süresi)	1	2	2
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	2	2
Toplam İş Yüğü			
Toplam İş Yüğü			
AKTS			

Ders Bilgisi

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	Kuram (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Yere l Kred i	AKT S
Genel İngilizce I	ENG 101	Güz	2	0	0	2	2
Önkoşullar	Yok						
Dersin Dili	İngilizce						
Dersin Türü	Zorunlu						
Anlatım Şekli (yüz yüze, uzaktan öğretim)	Yüz yüze Çevrimiçi Harmanlanmış						
Öğrenme ve öğretme teknikleri	Anlatım Tartışm a Soru-Yanıt Takım/Grup Çalışması Gösteri Beyin Fırtınası Diğer: sunum ve çalışma						
Dersin sorumlusu(ları)	Hazırlık Okulu İngilizce Öğretim Görevlileri						
Dersin amacı	Bu dersin amacı öğrencilerin temel ve orta düzeylerde İngilizce dil becerilerini geliştirmesini sağlamaktır.						
Dersin içeriği	Bu ders temel ve orta düzeylerde İngilizce dilbilgisi ile birlikte okuma-anlama, yazma, dinleme-anlama ve konuşma becerilerinin öğretimini içerir.						
Kaynaklar	Taylore-Knowles, J., S. Taylore-Knowles, M. Rogers ve Vierma, M. G. (2014), <i>Open Mind: Elementary</i> . New York: Macmillan Education.						
Dersin öğrenme Çıktıları	Bu dersi alıp başarılı olan öğrenciler aşağıdaki hedeflere ulaşırlar. 1. Gündelik yaşamı sürdürebilmeyi sağlayacak günlük hayatta kullanılan temel ifadeleri kullanabilme, 2. Dinleme ve okuma metinlerinde geçen pek çok ortamda sıklıkla kullanılan ifade ve cümleleri kavrayabilme, 3. Pek çok ortamda sıklıkla kullanılan ifade ve cümleleri kullanabilme, 4. Sosyal ortamlarda kendisini uygun bir biçimde tanıtabilme, 5. Sosyal ortamlarda kişisel bilgiler ile ilgili soru sorabilme ve cevap verebilme, 6. Sosyal bağlamda tanıdık ve rutin konularla ilgili iletişim kurabilme, 7. Kendi geçmişini, yakın çevresini ve olayları yazılı ve sözlü olarak ifade edebilme, 8. Çeşitli konularda basit anlamda paragraf yazabilme.						

Form IVb (Türkçe): Haftalara Göre İşlenecek Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Dersin tanımı Ders içeriği hakkında konuşma ve öğrencileri ders materyalleri hakkında bilgilendirme Öğrencilerin İngilizcesinin genel öndeğerlendirmesi
2. Hafta	Ünite 1- Kişisel bilgileri paylaşma, form doldurma, heceleme, günlük kullanımda faydalı olabilecek soru kalıplarını kullanma
3. Hafta	Ünite 1- Be fiili, Yes/No soruları oluşturma ve yanıtlama, alfabedeki harflerin sesletimi, İngilizce’de kibar dil kalıplarını öğrenme ve uygulama
4. Hafta	Ünite 1&2- Sıralama sayılarını öğrenme, tarihleri söyleme, 5N1K soru kalıplarını öğrenme ve soru oluşturma. Doğru kalıpları kullanarak tahmin yürütme, meslekleri öğrenme
5. Hafta	Ünite 2 –İki heceli kelimelerin sesletimini öğrenme, a/an/the tanımlıkları, aile üyeleri, dinleme ve detay bilgileri bulma
6. Hafta	Unite 2 – have got/has got, aitlik sıfatları, aile üyelerinden bahsetme
7. Hafta	Ara sınav
8. Hafta	Ünite 3- planlardan ve aktivitelerden bahsetme, present simple tense’in evet/hayır sorularıyla kullanımı
9. Hafta	Ünite 3- -s sesinin sesletimi, anadil ve İngilizce’de ortak kullanılan kelime kalıplarını öğrenme, like/dislike kullanımı, boş zaman aktiviteleri, present simple tense’in 5n1k sorularıyla kullanımı
10. Hafta	Ünite 3 & 4 – fikir sorma ve belirtme, kişilik özellikleriyle ilişkili sıfatlarının kullanımı, saati söyleme, saatlerle ilgili okuma ve anlama
11. Hafta	Ünite 4- sıklık zarfları ve sıklık tamlamaları, haftanın günleri, haftanın günleri ile ilgili dinleme ve anlama, zaman edatları
12. Hafta	Ünite 4 & 5- until,before ve after kullanımı, fikrini belirtme, there is/are kalıbının some, any, several, a lot of ve many ile kullanımı
13. Hafta	Ünite 5-turist yerlerin İngilizce karşılığını öğrenme, birleşik isimler, metinde ana fikri bulma, emir cümleleri
14. Hafta	Ünite 5- yer yön tarifi kalıpları, yer yön sorma ve yanıtlama
15. Hafta	Final Sınavı

Form Vb (Türkçe): Değerlendirme Sistemi

Yarıyıl içi çalışmaları	Sayısı	Katkı Payı
Devam	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	1	%20
Alan Çalışması	0	%0
Derse Özgü Staj (Varsa)	0	%0
Ödevler	1	%10
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınavlar	1	%25
Genel Sınav	1	%45
Toplam	4	%100
Yarıyıl İçi Çalışmalarının Başarı Notuna Katkısı	3	%55
Yarıyıl Sonu Sınavının Başarı Notuna Katkısı	1	%45
Toplam	4	%100

Form VIb (Türkçe): İŞ YÜKÜ VE AKTS HESAPLAMA

Etkinlikler	Sayısı	Süresi (saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (x14)	14	2	28
Laboratuvar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Derse Özgü Staj	0	0	0
Alan Çalışması	0	0	0
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme, vb)	14	1	14
Sunum / Seminer Hazırlama	0	0	0
Proje	0	0	0
Ödevler	1	1	1
Ara Sınavlar (Hazırlanma Süresi)	1	3	3
Genel Sınav (Hazırlanma Süresi)	1	7	7
Toplam İş Yüğü			53
Toplam İş Yüğü/30 saat			14
AKTS			2.00

Ders Bilgileri

DersinAdı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
İş Sağlığı ve Güvenliği II	ISG 102	Bahar	1	0	0	1	1
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktan eğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Bu ders iş sağlığı ve güvenliği ile, ulusal iş sağlığı ve güvenliği sistemi, iş sağlığı ve güvenliği yaklaşımı ve mevzuatı, işveren tarafından yerine getirilmesi gereken iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri, bireysel ve organizasyonel faktörler, iş sağlığı ve güvenliğinde tutulması gereken kayıtlar gibi konulara genel bir bakış sunacaktır. Bu derste öğrenciler, çeşitli iş türlerinin iş sağlığı ve güvenliği konuları hakkında bilgi sahibi olacaklardır.						
Ders İçeriği	Kaza oluşumu ve çeşitleri, , Atölyede elektrikli ve elektriksiz aletlerde iş güvenliği, İş güvenliğinde Koruyucular, İlk yardım kuralları, Yangın ve Patlamalarda güvenlik önlemleri, İş Güvenliği ve işçi sağlığı mevzuatı ve İş Güvenliği Soruşturması.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Prof. Dr. Kenan Ören, İş Sağlığı ve Güvenliği, Nobel Yayıncılık. 2. Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Bu alandaki temel bilgi, beceri ve anlayışları öğrencilere kazandırmayı, 2. İş güvenliği ekipmanlarını tanımalı ve doğru şekilde kullanmayı , 3. Bu ekipmanlar arasında koruyucu giyim, işitme koruyucuları, göz koruyucuları ve benzeri ekipmanlarını, 4. Kaza sebeplerini ve sonrası sürecini, 5. Çalışma ortamının nasıl olması gerektiğini öğrenir.						

Haftalaragörekönular

Haftalar	Konular
1. Hafta	İSG Örgütlenmesi
2. Hafta	Korunma Politikaları Ve Risk Grupları
3. Hafta	Koruyucu Donanımlar I
4. Hafta	Koruyucu Donanımlar II
5. Hafta	İş Kazaları
6. Hafta	Kaza Sebep Teorileri
7. Hafta	Kaza Sonrası Süreçler
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Acil durum Planları
10. Hafta	Çalışma Ortamı Gözetimi
11. Hafta	Elektrikle Çalışmalarda ISG
12. Hafta	Kapalı Alanlarda Çalışmalarda
13. Hafta	Yapı Ve Maden İşlerinde İSG
14. Hafta	İSG İle İlgili Yargıtay Kararları I
15. Hafta	İSG İle İlgili Yargıtay Kararları II
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

DönemÇalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplamışyüğü
Dersin Süresi	14	1	14
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	3	6
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	2	2
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	3	3
Toplamışyüğü			25
Toplamışyüğü/25 saat			1
AKTS			1

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	1	1	1	1	1
PÖÇ-2	1	1	1	1	1
PÖÇ-3	1	1	1	1	1
PÖÇ-4	1	1	1	1	1
PÖÇ-5	1	1	1	1	1
PÖÇ-6	1	1	1	1	1
PÖÇ-7	1	1	1	1	1
PÖÇ-8	1	1	1	1	1
PÖÇ-9	1	1	1	1	1
PÖÇ-10	1	1	1	1	1
PÖÇ-11	1	1	1	1	1
PÖÇ-12	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	1	1	1	1	1
PÖÇ-14	1	1	1	1	1
PÖÇ-15	1	1	1	1	1
PÖÇ-16	1	1	1	1	1

1 Endüşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgisi

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	Kuram (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Yerel Kredi	AKTS
Genel İngilizce II	ENG 102	Bahar	2	0	0	2	2
Önkoşullar	Yok						
Dersin Dili	İngilizce						
Dersin Türü	Zorunlu						
Anlatım Şekli (yüz yüze, uzaktan öğretim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme teknikleri	Anlatım Tartışma Soru-Yanıt Takım/Grup Çalışması Gösteri Beyin Fırtınası Diğer: sunum ve çalışma						
Dersin sorumlusu(ları)	Hazırlık Okulu İngilizce Öğretim Görevlileri						
Dersin amacı	Bu dersin amacı öğrencilerin temel ve orta düzeylerde İngilizce dil becerilerini geliştirmesini sağlamaktır.						
Dersin içeriği	Bu ders temel ve orta düzeylerde İngilizce dilbilgisi ile okuma-anlama, yazma, dinleme-anlama ve konuşma becerilerinin öğretimini içerir.						
Kaynaklar	Taylore-Knowles, J., S. Taylore-Knowles, M. Rogers ve Vierma, M. G. (2014), <i>Open Mind: Elementary</i> . New York: Macmillan Education.						
Dersin öğrenme Çıktıları	Bu dersi alıp başarılı olan öğrenciler aşağıdaki hedeflere ulaşırlar. 1. Gündelik yaşamı sürdürebilmeyi sağlayacak günlük hayatta kullanılan temel ifadeleri kullanabilme, 2. Dinleme ve okuma metinlerinde geçen pek çok ortamda sıklıkla kullanılan ifade ve cümleleri kavrayabilme, 3. Pek çok ortamda sıklıkla kullanılan ifade ve cümleleri kullanabilme, 4. Sosyal ortamlarda kendisini uygun bir biçimde tanıtabilme, 5. Sosyal ortamlarda kişisel bilgiler ile ilgili soru sorabilme ve cevap verebilme, 6. Sosyal bağlamda tanıdık ve rutin konularla ilgili iletişim kurabilme, 7. Kendi geçmişini, yakın çevresini ve olayları yazılı ve sözlü olarak ifade edebilme, 8. Çeşitli konularda basit anlamda paragraf yazabilme.						

Form IVb (Türkçe): Haftalara Göre İşlenecek Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Dersin tanımı Ders içeriği hakkında konuşma ve öğrencileri ders materyalleri hakkında bilgilendirme. Öğrencilerin İngilizcesinin genel öndeğerlendirmesi
2. Hafta	Ünite 6- Hayat tarzları hakkında konuşma, hayat tarzındaki (hobiler vs.) farklılıkların ve benzerliklerin grup aktivitesi içinde karşılaştırılması, farklı hayat tarzlarını anlatmaya yardımcı sıfatların (stresli, heyecanlı, sağlıklı vs.) öğretilmesi, online ortamda oluşturulmuş kişisel profillerin incelenmesi, dinleme etkinliklerindeki sayısal bilgilerin takibinin nasıl yapılacağı bilgisinin verilmesi
3. Hafta	Ünite 6- "Present Continuous" tense nin metin üzerinde incelenerek tanıtılması. Olumlu-Olumsuz-Soru kalıpları (Yes/No ve Wh- soruları) içinde cümle kurma ve yanıtlama. "Present Continuous" tense inde cümle içindeki yüklem yazım kurallarının verilmesi, "n" sesi için sesletim çalışması yapılması. Eski bir arkadaş ile konuşurken hangi soru kalplarının kullanılabileceğinin öğretilmesi.
4. Hafta	Ünite 6&7- "Yeşil bir yaşam tarzı" başlığı altında çevremizi nasıl koruyabileceğimizi anlatmaya yönelik cümle kalıplarının öğretilmesi. "Present Continuous (Şimdiki zaman) ve Present Simple (Geniş zaman) tense 'lerinin örnek bir metin üzerinden karşılaştırılmasının yapılması, cümle kurulumu bakımından farklılıklarının bulunması. İngilizcede cümle yapısının (Ozne+Yüklem+Nesne) özet bir şekilde anlatımı. Yeni üniteye giriş yapılarak kişilikler ve yetenekler üzerine konuşulması. Kişilik sıfatlarının öğretilmesi ve yazılmış bir kişisel referans inceleme.
5. Hafta	Ünite 7 – Metinde ana fikrin, anahtar kelimelerin bulunması. Yeteneklerden bahsetmek için "can/can't" kalıbının öğretilmesi. "Can/can't" üzerine sesletim çalışması yapılması. "Yetenekler" üzerine kelime çalışmasının yapılması.
6. Hafta	Ünite 7 – Televizyon programları konulu konuşma ve dinleme aktivitelerinin yapılması. Niteleme zarflarının örnek bir metin üzerinden öğretilmesi. Konuşma esnasında farklı şekillerde ilginin nasıl gösterilebileceğinin öğretilmesi (*hangi kelimelerin kullanılması gerektiği; "Wow, Gerçekten mi?")
7. Hafta	Ara sınav
8. Hafta	Ünite 8- Sevdiğimiz ve sevmediğimiz şeylerden bahsederken kullanılan cümle kalıpları (likes & dislikes). "Kıyafetler" üzerine kelime çalışması yapılması. "This, that, these, those" gramer konusunun öğretilmesi ve pratiğinin yapılması. Kıyafetleri denerken hangi tur soru kalıplarının kullanılması gerektiği üzerine konuşma çalışması yapılması.
9. Hafta	Ünite 8- Dinlenme etkinliklerinde verilen sayısal bilgilerin nasıl yazılması gerektiğinin gösterilmesi. Cihazları tanımlamak için kullanılan sıfatların pratiği. Anket tamamlama.
10. Hafta	Ünite 8 & 9 – "This/that/these/those" kelimelerindeki vurgu için sesletim çalışması yapılması. "Karşılaştırmalı sıfatların" öğretilmesi ve pratiğinin yapılması. Bileşik cümlelerde kullanılan "ve, ya da, fakat" bağlaçlarının öğretilmesi. Yeni üniteye giriş yapılarak bir konu hakkında görüş belirtmek için hangi ifadelerin kullanıldığının öğretilmesi. "Yiyecekler" üzerine kelime çalışmasının yapılması. "Some/any/much/many" kullanılarak sayılabilen ve sayılamayan isimlerin öğretilmesi.
11. Hafta	Ünite 9- Some/any/much/many" kullanılarak sayılabilen ve sayılamayan isimlerle ilgili aktivitelerin yapılması. Arama esnasında bırakılan telefon mesajları üzerine dinleme aktivitesinin yapılması. Telefon görüşmesindeki resmi ya da resmi olmayan bir dilin tercihi üzerine konuşma ve dinleme pratiği yapılması. "Verb phrases" lerinin öğretilmesi.
12. Hafta	Ünite 9 & 10- Restoranda sipariş verirken kullanılan kelimelerin öğretilmesi. "to" ekinin vurgusuz bir tonda nasıl söylendiğine dair sesletim çalışmasının yapılması. Okuma metinlerinde spesifik bir bilginin nasıl bulunduğuna dair çalışma yapılması. Yazılı bir şekilde bir restorana yorum nasıl bırakılır- örnek bir paragrafın incelenmesi. Yeni üniteye giriş yapılarak, geçmişte katılmış bir aktivitenin sonuçlarını tartışmak için kullanılan soru kalıplarının incelenmesi.
13. Hafta	Ünite 10- "Past Simple" tense 'in olumlu cümlelerdeki nasıl kullanıldığının öğretilmesi ve pratiğinin yapılması. Fiillerin sonunda kullanılan "-ed" ekinin farklı şekillerdeki sesletiminin yapılması. Okuma parçası üzerinde anket sorularının cevaplanması. Sıfatlarda "-ed ve -ing" eklerin kullanımı. "Past Simple" tense 'in olumsuz ve soru cümlelerinde kullanımı. Dinleme etkinliklerinde ana fikri anlama. Fikirlerin kronolojik olarak nasıl sıralandığının okuma metni üzerinde incelenmesi. Unutulmaz deneyimleri anlatırken kullanılan kelimelerin öğretilmesi. Geçmiş deneyimler hakkında konuşma.
14. Hafta	Ünite 11-. Yeni üniteye giriş yapılarak geçmişteki olay ve kişilerin karşılaştırmalarının yapılması. Yaşam olayları (emekli olmak, mezun olmak vs.) hakkında kelime çalışmasının ve "Hayat hikayesi" başlığı altında dinleme aktivitelerinin yapılması. "When" bağlacının "past simple" tense içerisinde öğretilmesi.

15. Hafta	Ünite 11 & 12- Okuma metni içerisinde spesifik bilginin bulunması. Tarihsel olayları anlatmak için kullanılan kelimelerin öğretilmesi. Nesnelerin dolaylı/dolaysız olarak anlatımı. Nesne zamirlerinin sesletimi ve kısa bir biyografi yazısının incelenmesi. Yakın gelecekteki planlarımız hakkında konuşma. "Present Continuous" tense 'in gelecek zaman için kullanımı. Dinleme metinlerinde ana fikrin anlaşılması. Ünite 12- "Go" fiili ile kullanılan kelimelerin öğretilmesi. "Going to" konusunun anlatılması ve gelecek planlar hakkında konuşurken kullanımı. "Niyetlerimizi ifade ederken kullanılan kelimelerin öğretilmesi. Fikirleri sıralanmasında "first, then, next, after that ve finally" kelimelerinin kullanımı. Blog okumasının yapılması ve anlaşılmayan konuların genel tekrarları.
16. Hafta	Final Sınavı
17.Hafta	Final Sınavı

Form Vb (Türkçe): Değerlendirme Sistemi

Yarıyıl içi çalışmaları	Sayısı	Katkı Payı
Devam	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	1	%20
Alan Çalışması	0	%0
Derse Özgü Staj (Varsa)	0	%0
Ödevler	1	%10
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınavlar	1	%25
Genel Sınav	1	%45
Toplam	4	%100
Yarıyıl İçi Çalışmalarının Başarı Notuna Katkısı	3	%55
Yarıyıl Sonu Sınavının Başarı Notuna Katkısı	1	%45
Toplam	4	%100

Form Vİb (Türkçe): İŞ YÜKÜ VE AKTS HESAPLAMA

Etkinlikler	Sayısı	Süresi (saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (x14)	14	2	28
Laboratuvar	0	0	0
Uygulama	0	0	0
Derse Özgü Staj	0	0	0
Alan Çalışması	0	0	0
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme, vb)	14	1	14
Sunum / Seminer Hazırlama	0	0	0
Proje	0	0	0
Ödevler	1	1	1
Ara Sınavlar (Hazırlanma Süresi)	1	3	3
Genel Sınav (Hazırlanma Süresi)	1	7	7
Toplam İş Yüğü			53
Toplam İş Yüğü/30 saat			14
AKTS			2.00

Form VIIb (Türkçe): DERSİN ÖĞRENME ÇIKTILARININ PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE İLİŞKİLENDİRİLMESİ

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Orta, 4 Yüksek, 5 Çok yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Yeni Medya ve Reklam	ETP 108	Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Burcu TEKİN						
Ders Tanımı	Yeni Medya ve Reklam dersi, reklamın yeni medya içindeki rolünü ve önemini vurgulayarak öğrencilere yeni medya platformlarını ve teknolojilerini anlama yetisi kazandırmayı hedefler. Aynı zamanda, reklamcılık alanında yeni medya araçlarını etkili bir şekilde kullanabilme becerisini geliştirmeyi amaçlar.						
Ders İçeriği	Bu ders, yeni medya kavramı, reklam anlayışının yeni medya ile nasıl evrildiğini, sosyal medya reklamcılığını, dijital reklamları ve Google Ads reklam sistemi gibi konuları içermektedir.						
Derse Devam / Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Reklamcılık – Kavram – Araçlar -Yöntem (Gıyasettin Tayfur, Mustafa Kemal Yılmaz, Seçkin Yayıncılık)						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1.Yeni iletişim teknolojilerinin gelişim sürecini öğrenir.Ayrıca yeni medya kavramını açıklayarak ve yeni medya'nın özelliklerini sıralar. 2. Yeni medyayı geleneksel medyadan ayıran özellikleri bilir ve yeni medya ortamına yönelik olanakları, riskleri ve engelleri açıklar. 3. Reklamın tanımı ve sınıflandırmasını yapar ve reklamın özelliklerini, fonksiyonlarını ve reklam yönetiminde yer alan unsurları bilir. 4. Reklamın başarılı olması için gerekli olan etkili iletişim planlama süreçlerini öğrenir. Ayrıca reklam araçlarını bilir ve yeni medya ile değişen reklam faaliyetlerini öğrenir ve dijital reklamın ne olduğunu bilir ve türlerini sıralar. 5. Sosyal medya reklamcılığı, web reklamcılığı ve mobil reklamcılığın tanımlarını bilir. 6. Google Ads reklam sistemini bilir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	
1. Hafta	Yeni iletişim teknolojilerinin gelişimi ve Yeni Medya kavramı.
2. Hafta	Yeni Medya ve etkileri
3. Hafta	Yeni medya ve yeni teknolojiler
4. Hafta	Reklamın tanımı, kapsamı ve tarihsel gelişimi
5. Hafta	Reklamın sınıflandırılması
6. Hafta	Reklam yönetimi
7. Hafta	İletişim planlaması
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Reklam araçları
10. Hafta	Yeni Medya ile değişen reklam anlayışı
11. Hafta	Dijital reklamlar
12. Hafta	Sosyal medya reklamcılığı
13. Hafta	Google Ads reklam sistemi
14. Hafta	Yeni medyada reklam uygulamaları
15. Hafta	Genel Tekrar
16. Hafta	Final Sınav

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	1	4	4
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	9	9
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	1	2	2	2	1	3
PÖÇ -2	2	2	2	2	2	4
PÖÇ -3	2	2	2	2	2	3
PÖÇ -4	2	2	3	3	3	3
PÖÇ -5	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	1	2	1	2	1	1
PÖÇ -7	1	1	1	1	1	2
PÖÇ -8	2	2	2	3	3	4
PÖÇ -9	1	1	1	1	1	2
PÖÇ -10	2	2	2	3	3	4
PÖÇ -11	1	1	1	2	1	2
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	2	2	2	2	2	3
PÖÇ -14	2	2	2	2	2	2
PÖÇ -15	2	3	2	2	3	4
PÖÇ -16	4	3	4	4	4	3

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
E-Ticaret ve Entegrasyon	ETP 102	BAHAR	2	2	0	3	4
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktan eğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma, sunum ve uygulama.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	E-ticaret ve entegrasyon dersi kapsamında farklı e-ticaret platformları, yazılımları ve uygulamaları arasında veri alışverişi ve iletişimi sağlayan bir süreç öğrenilmektedir.						
Ders İçeriği	E-ticaret sitelerinde uygulanan entegrasyon çeşitlerinin uygulamalı olarak gösterilmesi						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. E-ticaret ve entegrasyon konularında bilgili ve uygulama yapabilme, 2. E-ticaret işletmelerini başarıyla yönetebilmek için gerekli olan çok çeşitli konuları öğrenme, 3. E-ticaret entegrasyonlarının tümü ile ilgili temel düzeyde uygulama yapma ve yönetme bilgisine sahip olma						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Dersin tanımı, amacı, E-Ticaret Entegrasyonu Nedir, ne için yapılır?
2. Hafta	E-Ticaret Sitesinde Hangi Entegrasyonlar Yapılır? Online pazaryeri Entegrasyonu
3. Hafta	Satış Entegrasyonu I
4. Hafta	Satış Entegrasyonu II
5. Hafta	E-posta otomasyonu Entegrasyonu
6. Hafta	Muhasebe Entegrasyonu
7. Hafta	Ödeme Sistemi Entegrasyonu
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Dijital pazarlama Entegrasyonu
10. Hafta	Rakip Takibi Entegrasyonu
11. Hafta	Müşteri destek entegrasyonu
12. Hafta	Chatbot Entegrasyonu
13. Hafta	Analiz Araçları Entegrasyonu
14. Hafta	Lojistik entegrasyonu
15. Hafta	Envanter entegrasyonu
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi	14	2	28
Laboratuvar			
Uygulama	14	2	28
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	7	14
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			100
Toplam İş Yüğü/25 saat			4
AKTS			4

Program Öğrenme Çıktıları – Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları		
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÖÇ-1	4	4	5
PÖÇ-2	1	1	1
PÖÇ-3	1	1	1
PÖÇ-4	5	5	3
PÖÇ-5	3	4	2
PÖÇ-6	1	1	1
PÖÇ-7	2	4	2
PÖÇ-8	1	3	1
PÖÇ-9	1	3	1
PÖÇ-10	5	5	4
PÖÇ-11	4	4	3
PÖÇ-12	1	1	1
PÖÇ-13	2	2	2
PÖÇ-14	3	4	1
PÖÇ-15	5	4	3
PÖÇ-16	4	4	3

1 Endüşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Bilgisayar Destekli Tasarım II	TAP 104	Bahar	2	0	2	3	5
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, uygulama, proje						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr.Gör. Zeynep M. Çetin Derebek						
Ders Tanımı	Adobe After Effects üzerinden temel seviye iki boyutlu animasyona giriş						
Ders İçeriği	Adobe Photoshop ve Adobe Illustrator kullanarak katmanlı karakter tasarlanması, Adobe After Effects ile görsel hareketlendirmenin temel koşullarının öğrenilmesi, puppet pin tool ile hızlı animasyon özellikleri, Adobe After Effects text animasyon kütüphanesinin incelenmesi, sahne oluşturulması ve öğrenilen genel bilgiler çerçevesinde bir uygulama çalışması üretilmesi.						
Kaynaklar	5. Akarsu, Yağız Alp (2021). Adobe After Effects CS6 & CC Eğitim Kitabı. Kodlab Yayınları.						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Adobe After Effects ile temel seviye animasyon için gereken araçları öğrenir 2. Adobe After Effects uygulamasında animasyon sürecinin başlangıcından bitişine kadar olan süreç hakkında temel bilgiye ve fikire sahiptir. 3. Kurgulanan ya da seçilen bir konseptin hareketli görüntüye dönüştürülmesinde doğru tasarımı ve yol haritasını oluşturabilir. 4. Adobe Photoshop, Adobe Illustrator ve Adobe After Effects programlarını etkileşimli bir şekilde kullanabilir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Adobe illustrator kullanarak vektörel karakter çizimi
2.Hafta	Adobe photoshop kullanarak çizilen karakterin hareketlendirmeye uygun olacak şekilde layerlara ayrılması ve detaylandırılması
3.Hafta	After Effects'e dosya aktarma ve aktarılan dosyaların katman olarak ayrılması
4.Hafta	Rotation, position, scale seçeneklerinin incelenmesi ve anahtar atayarak manipülasyonu
5.Hafta	Katmanlara 3 boyutlu özellik verme ve x, y, z istikametlerinde hareketlendirilmesi
6.Hafta	Puppet pin tool kullanarak görselleri hareketlendirme çalışması
7.Hafta	Advanced pin tool ile pin tool arasındaki farkların incelenmesi
8.Hafta	Ara sınav
9.Hafta	After Effects bünyesinde text hareketlendirme ve manipülasyon
10.Hafta	Align ve Anchor points özelliklerinin text animasyonundaki önemi ve kullanımı
11.Hafta	Effects & Presets üzerinden text animasyon seçenekleri ve bu seçeneklerin detayları
12.Hafta	Kamera oluşturma ve sahne üzerinde kameranın hareketi ile animasyon oluşturulması
13.Hafta	Katman kullanarak sahne oluşturma ve bu sahnenin After Effects'e aktarılması
14.Hafta	Oluşturulan sahne üzerinde puppet pin tool özelliği ile karakter hareketlendirilmesi
15.Hafta	Üretilen animasyona text eklenmesi ve detaylandırma
16.Hafta	Final sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	14	10
Laboratuvar		
Uygulama	14	20
Saha Çalışması		
Pratik		
Ödev Değerlendirmesi		
Quiz		
Sunum		
Proje		
Seminer		
Ara Sınav	1	30
Final Sınavı	1	40
Toplam	30	100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	29	60
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	40
Toplam	30	100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	2	28
Laboratuvar			
Uygulama	14	2	28
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	14	4	56
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	6	6
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	7	7
Toplam İş Yüğü		125	
Toplam İş Yüğü/25saat		125/25	
AKTS		5	

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	
PÖÇ-1					
PÖÇ-2					
PÖÇ-3					
PÖÇ-4					
PÖÇ-5					
PÖÇ-6					
PÖÇ-7					
PÖÇ-8					
PÖÇ-9					
PÖÇ-10					
PÖÇ-11					
PÖÇ-12					
PÖÇ-13					
PÖÇ-14					
PÖÇ-15					
PÖÇ-16					

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Dijital Pazarlama	ETP 104	Bahar	3	0	0	3	4
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	Dijital pazarlama dersi, öğrencilere dijital ortamda mal ve hizmetlerin tanıtımı, pazarlama stratejileri ve dijital pazarlama araçları konularını öğreten akademik programın bir parçasıdır. Dijital pazarlama, internet ve diğer dijital teknolojiler kullanılarak ürünlerin veya markaların tanıtılması, müşteri çekme, müşteri bağlılığını artırma ve satışları artırma süreçlerini içerir.						
Ders İçeriği	Dijital pazarlamanın tanımı, tarihçesi, işletmelere uyarlanması, dijital pazarlamadaki engeller, arama motoru optimizasyonu, ücretli arama, görüntülü reklam, sosyal media, müşteri ilişkileri yönetimi ve hizmetleri, içerik stratejileri, analiz ve raporlama gibi konular dersin içeriğini oluşturmaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Dijital Pazarlama Stratejisi (Simon KINGSNORTH, Çeviri: Fahri APAYDIN, Laden İLDENİZ; Nobel Akademik Yayıncılık, 2. Basım)						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Dijital pazarlama nedir? Sorusuna yanıt verir. 2. Dijital pazarlamayı işletme stratejisine uyarlar. 3. Dijital pazarlamadaki engellere hakim olur ve çözümler üretir. 4. Arama Motoru Optimizasyonu, Ücretli Arama, Görüntülü Reklam, Sosyal Medya, Tam Kişiselleştirme gibi kavramlar hakkında bilgi sahibi olur. 5. Müşteri ilişkileri yönetimi, müşteri hizmetleri gibi konular hakkında fikir sahibi olur. 6. İçerik stratejisi geliştirerek, bu stratejileri sunabilir. 7. Dijital pazarlamaya dair analiz ve raporlama yapabilir.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Ders tanıtım ve uygulama, değerlendirme bilgilerinin öğrenciye açıklanması, dersin müfredat içindeki önemi ve diğer dersler ile etkileşiminin vurgulanması 1. Dijital pazarlama tanımı 1.1. Dijital pazarlama tarihçesi 1.2. Pazarlamanın 4 P'si 1.3. Porter'in beş güç modeli (Ö01)
2. Hafta	2. İşletme stratejisine uyarlanması 2.1. Müşteri merkezilik 2.2. İş modeli 2.3. Küresel Strateji 2.4. Marka 2.5. Vizyon 2.6. Kültür 2.7. APG (Anahtar performans göstergeleri) (Ö02)
3. Hafta	3. Engeller ve dikkate alınması gereken noktalar 3.1. Teknoloji 3.2. Beceriler 3.3. İşletme öncelikleri 3.4. Düzenlemeler (Ö03)
4. Hafta	4. Planlama 4.1. Planlama süreci 4.2. Aşamalı Yaklaşım 4.3. Hedef ve stratejiler 4.4. Eylem planları 4.5. Kontroller 4.6. İnsanlar 4.7. Bütçe planlama (Ö02)
5. Hafta	5. Arama motoru optimizasyonu 5.1. AMO tarihçesi 5.2. Teknik AMO 5.3. Site yapısı 5.4. İçerik 5.5. Mobil 5.6. Cezalar (Ö04)
6. Hafta	6. Ücretli arama 6.1. Kampanya düzenleme 6.2. Ölçme ve optimizasyon 6.3. Gelişmiş ücretli arama 6.4. İnsanlara karşı robotlar (Ö04)
7. Hafta	7. Görüntülü reklam 7.1. Reklamcılık 7.2. Görüntülü reklamcılığın türleri 7.3. Reklam Sunucuları 7.4. Görüntülü reklam kampanyalarının türleri 7.5. Planlama ve hedefleme 7.6. Ölçme (Ö04)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	8. Sosyal media 8.1. Sosyal medyanın tarihçesi 8.2. Müşteri hizmetleri 8.3. AMO açısı 8.4. Sosyal medya türleri 8.5. Sosyal medya reklamcılığı (Ö04)
10. Hafta	9. Kullanıcı deneyimi ve dönüşüm 9.1. Dijital dönüşüm (Ö01)
11. Hafta	10. MİY 10.1. MİY tanımı 10.2. Temas stratejisi 10.3. Çapraz satış 10.4. Kestirimsel çözümleme 10.5. MİY sistemleri 10.6. Sosyal MİY 10.7. Müşteri Sadakatı (Ö05)
12. Hafta	11. Tam kişiselleştirme 10.1. Kişiselleştirme tanımı 10.2. Tam kişiselleştirme tanımı 10.3. Kullanıcı tanımlı kişiselleştirme 10.4. Davranışsal kişiselleştirme 10.5. Taktiğe dayalı kişiselleştirme 10.6. Tekil müşteri izlenimi (Ö04)
13. Hafta	12. Müşteri Hizmetleri 12.1. Müşteri hizmetleri ilkeleri 12.2. Hizmet kanalları 12.3. Sosyal müşteri hizmetleri 12.4. Ölçme (Ö05)
14. Hafta	13. İçerik stratejisi 13.1. İçerik pazarlaması tanımı 13.2. İçerik tanımı 13.3. İletim 13.4. İçeriği ölçme 13.5. Uluslararası içerik 13.6. Kontrol listesi (Ö06)
15. Hafta	14. Analiz ve Raporlama 14.1. Veri alanı 14.2. Veri tabanları 14.3. Analiz yöntemleri 14.4. Araçlar ve teknoloji 14.5. İlişkilendirme modellemesi 14.6. Raporlama 15. Stratejiyi sunma 15.1. Karar verme 15.1. Bütçe 15.2. Kanallar 15.3. Web sitesi 15.4. Destek (Ö06, Ö07)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	3	6
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	17	17
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			4

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları						
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÖÇ-1	3	4	2	5	1	4	5
PÖÇ -2	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -3	5	5	5	3	5	3	2
PÖÇ -4	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -5	2	4	4	2	2	2	5
PÖÇ -6	4	5	3	3	3	4	5
PÖÇ -7	3	3	3	3	2	3	4
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	2	2	2	2	2	2	3
PÖÇ -10	5	5	5	5	3	5	3
PÖÇ -11	5	5	5	5	3	3	5
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -16	3	3	5	2	2	2	4

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
İşletme Yönetimi	ETP 110	Bahar	3	0	0	3	4
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	İşletme yönetimi dersi, işletmelerin etkili bir şekilde yönetilmesi ve iş dünyasında başarılı olabilmek için gerekli olan temel işletme prensiplerini ve becerilerini öğretmeyi amaçlayan bir akademik programın parçasıdır. Bu ders, öğrencilere işletmelerin işleyişini anlama, stratejik kararlar alma, liderlik ve yönetim becerilerini geliştirme fırsatı sunar.						
Ders İçeriği	İşletme Türleri, İşletme Kuruluşu, İşletme Sistemi ve Çevresi, Yönetim ve Yönetimin Gelişimi, Yönetim Fonksiyonları, Üretim Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, Finans Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, Halkla İlişkiler, Zaman ve Kriz Yönetimi, Çağdaş Yaklaşımlar, Öğrenen Organizasyonlar Gibi Konular Dersin İçeriğini Oluşturmaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	İşletme Yönetimi (Dilaver TENGİLİMOĞLU, E. Asuman ATILLA, Meral BEKTAŞ; Seçkin Yayıncılık; 8. Baskı)						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. İşletme, işletme yönetimi, işletme türleri, işletmelerin kuruluşu ve fizibilite çalışmaları hakkında bilgi sahibi olur. 2. İşletme sistemi ve çevresini tanıır, yönetim fonksiyonuna dair bilgi edinir. 3. Üretim, Pazarlama, Finans, İKY, Halkla İlişkiler gibi işletme fonksiyonu terimlerini tanımlar. 4. Zamanı, krizi, çatışmayı ve stresi yönetebilir. 5. Toplam kalite yönetimi, Değişim Mühendisliği, Mobbing, Bechnhmarketing, Outsourcing, Downsizing gibi modern yaklaşımlar hakkında fikir sahibi olur.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Ders tanıtım ve uygulama, değerlendirme bilgilerinin öğrenciye açıklanması, dersin müfredat içindeki önemi ve diğer dersler ile etkileşiminin vurgulanması 1. İşletme, işletme yönetimi, ile ilgili temel kavramlar ve işletme türleri 1.2. İşletme türleri 1.3. İşletmeler arası işbirliği ve birleşmeler 1.4. işletmelerin büyümesi (Ö01)
2. Hafta	2. İşletmelerin kuruluşu 2.1. kuruluş çalışmaları 2.2. fizibilite çalışmaları 2.3. kuruluş çalışmalarını değerlendirme ölçütü (Ö01)
3. Hafta	3. işletme sistemi ve çevresi 3.1. sistem kavramı ve türleri 3.2. bir sistem olarak işletmeler 3.3. işletme sistemini etkileyen dış çevre koşulları 3.4. işletmenin yakın çevresi 3.6. işletmenin ulusal çevresi 3.7. işletmenin uluslararası çevresi (Ö02)
4. Hafta	4. Yönetim ve yönetimin tarihsel gelişimi 4.1. yönetim kavramı 4.2. yönetimin genel özellikleri 4.3. yönetici kavramı 4.4. yönetimin fonksiyonları (Ö02)
5. Hafta	5. yönetim fonksiyonları 5.1. planlama 5.2. örgütlenme 5.3. yöneltme 5.4. koordinasyon 5.5. kontrol (Ö02)
6. Hafta	6. Üretim yönetimi 6.1. üretim yönetiminin amacı 6.2. üretim sisteminin elemanları 6.3. üretim sistemlerinin sınıflandırılması 6.4. üretim yönetimi fonksiyonları 6.5. stok kontrol (Ö03)
7. Hafta	7. pazarlama yönetimi 7.1. pazarlamanın işletmeler açısından önemi 7.2. pazarlamanın gelişimi 7.3. Pazar bölümlenme ve hedef Pazar seçimi 7.4. pazarlama karması elemanları (Ö03)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	8. finans yönetimi 8.1. finansman kavramı 8.2. tarihsel gelişim 8.3. finansın işletmelerdeki yeri ve önemi 8.4. finans yöneticisinin görevleri 8.5. işletmelerin finansal yapısı ve sermaye türleri 8.6. yeni finansal teknikler (Ö03)
10. Hafta	9. İnsan kaynakları yönetimi 9.1. İKY fonksiyonları 9.2. İKY'nin ilkeleri 9.3. İKY ve çevresel unsurları 9.4. İKY'nin işlevleri 9.5. İKY'de performans değerlendirme sistemi 9.6. İş analizi ve iş tasarımı (Ö03)
11. Hafta	10. Halkla ilişkiler ve iletişim süreci 10.1. halkla ilişkiler kavramı 10.2. halkla ilişkilere yakın kavramlar 10.3. halkla ilişkilerde kullanılan temel ilkeler 10.4. iletişim ve halkla ilişkiler 10.5. örgütsel iletişim 10.6. halkla ilişkilerde kullanılan iletişim biçimleri 10.7. halkla ilişkilerde kullanılan iletişim araçları (Ö03)
12. Hafta	11. Zaman ve kriz yönetimi 11.1. zaman yönetimi 11.2. kriz yönetimi 12. Çatışma ve stress yönetimi 12.1. çatışma yönetimi 12.2. stres yönetimi (Ö04)
13. Hafta	13. işletmelerde toplam kalite yönetimi ve değişim mühendisliği 13.1. işletmelerde toplam kalite yönetimi 13.2. işletmelerde değişim mühendisliği (Ö05)
14. Hafta	14. işletmelerde etik ve mobbing 14.1. işletmelerde etik 14.2. işletmelerde mobbing (Ö05)
15. Hafta	15. işletmelerde küçülme, benchmarking, outsourcing, öğrenen organizasyonlar 15.1. işletmelerde downsizing 15.2. işletmelerde benchmarking 15.3. işletmelerde outsourcing 15.4. öğrenen organizasyonlar (Ö05)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)			
Sunum / Seminer Hazırlığı	1	5	5
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	8	8
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	1	1	1	1	1
PÖÇ -2	3	3	5	2	1
PÖÇ -3	1	3	3	1	1
PÖÇ -4	1	1	4	5	1
PÖÇ -5	3	5	4	1	1
PÖÇ -6	4	4	5	2	1
PÖÇ -7	5	5	4	3	2
PÖÇ -8	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	5	5	5	5	5
PÖÇ -10	5	5	3	2	1
PÖÇ -11	5	5	3	1	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	1	1	5	1	1
PÖÇ -16	2	2	5	5	1

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

DERS BİLGİSİ

Ders Adı	Kod	Dönem	Teori (saat / hafta)	Uygulama (saat / hafta)	Laboratuvar (saat / hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
TÜRK DİLİ-II	TUR 102	Bahar	2	0	0	2	4
Ön Koşullar	Yok						
Ders Dili	Türkçe						
Ders Türü	Zorunlu						
Uygulama Şekli (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze / Uzaktan Eğitim / Hibrit						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Konu anlatımı, tartışma ve sunum						
Eğitmen	Öğr. Gör. Kudret Ceran						
Dersin Amacı	Türk Dili dersi programı öğrencinin ana dilini yeterli ve doğru olarak kullanmasını sağlamak, öğrenciyi bir konu üzerinde etraflıca düşündürebilmek; ona düşündüğünü akılcı, yalın, özgün, etkili bir biçimde yazılı ve sözlü aktarmayı öğretmek; çeşitli kaynaklardan yararlanma, verileri değerlendirme becerisi kazandırabilmek; dinleme, eleştirme, planlı düşünme, düşüncelere saygı duyma ve topluluk karşısında konuşma alışkanlığı verebilmek; başarılı olmada, birikim kazanmada, dinlemenin ve okumanın önemini kavratmak; öğrenciyi iyi bir dinleyici ve okuyucu olmaya yöneltmek amaçlarını içerir. Bununla birlikte; öğrencilerin eleştirel düşünme, yaratma ve bunları ifade etme becerilerinin geliştirilmesini amaçlayan bir etkin öğrenme dersidir.						
Ders İçeriği	Diksiyon, iletişim, iletişim öğeleri ve türleri, iletişimi engelleyen unsurlar, konuşma ile ilgili temel kavram ve terimler. Sesin oluşmasını sağlayan fiziksel unsurlar ve uygulamalı çalışmalar. Nefes eğitimi ve soluğu control etme, uygulama çalışmaları. Vurgu, tonlama, durak kavşaki ezgi. Sesin oluşmasını sağlayan zihinsel, psikolojik, sosyale ve kültürel unsurlar ve uygulamalı çalışmalar. Konuşmacıda bulunması gereken özellikler. Konuşma ile ilgili olan diğer kavramlar. Konuşmada vücudun kullanılması, sözsüz iletişim. Bakış, göz teması, yüz ifadesi. Konuşmada vücudun kullanılması, sözsüz iletişim ve uygulamalı çalışmalar. Konuşmada vücudun kullanılması, sözsüz iletişim ve uygulamalı çalışmalar. İzlenim, ikna. Yazışma Türleri, Düşünce Yazıları, Sanatsal Yazılar, Bilgiye ulaşma, Kütüphane Kullanımı, Elektronik Kaynaklar, Kaynak Keşif Araçları, Bilimsel Araştırma ve Yazma Teknikleri, Güzel Konuşma ve Sözlü Anlatım Türleri, Sunum Teknikleri.						
Kaynaklar	Aksan, Doğan; Her Yönüyle Dil, TDK Yay., Ankara, 1979. Ercilasun, Ahmet B.; Başlangıçtan Yirminci Yüzyıla Türk Dili Tarihi, Akçağ Yay., Ankara, 2004. Ergin, Muharrem; Türk Dil Bilgisi, Bayrak Yay., İstanbul, 1998. Yakıcı, Ali; Üniversiteler İçin Türk Dili ve Kompozisyon Bilgileri, Yargı Yay., Ankara, 2017.						
Öğrenme Çıktıları	Konuşmanın fiziksel unsurlarını bilir. Konuşmanın zihinsel unsurlarını bilir. Vurgu, tonlama, söyleyiş bozuklukları, hakkında bilgi sahibi olur. Hazırlıklı konuşma yapar. Alanı ile ilgili konularda bilimsel metin oluşturur ve alanı ile ilgili bilimsel metinleri anlar ve değerlendirir. Yazma becerisi kazanır. Sözlü anlatım becerilerini geliştirir. Okuma, anlama, dinleme kavram ve kavramalarını bilir.						

Form (Türkçe): Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Yazışma Türleri
2. Hafta	Düşünce Yazıları I
3. Hafta	Düşünce Yazıları II
4. Hafta	Sanatsal Yazılar I
5. Hafta	Sanatsal Yazılar II
6. Hafta	Bilgiye ulaşma- Kütüphane Kullanımı
7. Hafta	Bilgiye ulaşma- Elektronik Kaynaklar
8. Hafta	Ara sınav
9. Hafta	Bilgiye Ulaşma- Kaynak Keşif Araçları ve Teknikleri
10. Hafta	Bilimsel Araştırma ve Yazma Teknikleri-I
11. Hafta	Bilimsel Araştırma ve Yazma Teknikleri-II
12. Hafta	Güzel Konuşma ve Sözlü Anlatım Türleri
13. Hafta	Sunum Teknikleri
14. Hafta	Kompozisyon Bilgileri
15. Hafta	Paragraf ve Paragrafta Anlatım Biçimleri
16. Hafta	Final Sınavı

Form (Türkçe): Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayı	Katkı
Katılım	157	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirilmesi	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final	1	%60
Toplam	0	%100
Dönem çalışmalarının başarı puanlarına katkısı	0	%40
Final sınavının başarı puanlarına katkısı	0	%60
Toplam	0	%100

Form Vİb (İngilizce): İŞ YÜKÜ VE AKTS HESAPLAMA

Aktiviteler	Sayı	Süre (saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (x14)		2	
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik Pratik Eğitim			
Saha Faaliyetleri			
Sınıf Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)			
Sunum / Seminer Hazırlama			
Proje			
Ev Ödevi			
Ara sınavlar (Çalışma süresi)	1	2	2
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	2	2
Toplam İş Yüğü			
Toplam İş Yüğü			
AKTS			

DERS BİLGİSİ

DERS ADI	KOD	YARIYIL	TEORİ (Saat/hafta)	UYGULAMA (Saat/hafta)	Laboratuvar (Saat/hafta)	KREDİ	AKTS
Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi-II	ATA102	Bahar	2	0	0	2	2
Önkoşul	Yok						
Ders Dili	Türkçe						
Ders Tipi	Zorunlu						
Uygulama Şekli (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Uzaktan Eğitim / Hibrit						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Konu anlatımı, tartışma ve sunum						
Dersin Öğretmeni	Öğr. Gör. Merve Konak						
Dersin Amacı	Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi II dersi ile öğrencilerin buldukları zaman ve koşulları anlamaları, analiz becerisi geliştirerek dünya ve ülkemizin geleceğine dair bir bakış açısı oluşturmaları amaçlanmıştır. Öğrencilere Türkiye'nin yakın tarihini öğretmek, günümüzün sorunlarını Atatürkçü yaklaşımla çözüm önerileri geliştirecek tutum ve davranışları kazandırmak dersin amaçları arasındadır.						
Dersin İçeriği	Saltanatın Kaldırılması, Cumhuriyet'in İlanı, Halifeliğin Kaldırılması, Atatürk Dönemi Türk İç Politika, Atatürk'ün Devrimleri, Atatürk Döneminde Türkiye'nin Dış Politikası, İkinci Dünya Savaşı ve Türk Dış Politikası, Atatürk'ün İlkeleri, Atatürk Sonrası Türkiye Cumhuriyeti.						
Kaynaklar	8. Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi, Okutman Yay., Ankara,2011 9. Fatma Acun (ed.), Atatürk ve Türk İnkılâp Tarihi, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2016 10. Halil İnalçık, Atatürk ve Demokratik Türkiye, Kırmızı Yay., İstanbul, 2007 11. İlber Ortaylı, Türkiye'nin Yakın Tarihi, Timaş Yay., İstanbul,2012 12. M. Kemal ATATÜRK, Nutuk, Alfa Yay.,2017 13. Temuçin Faik Ertan(ed.), Başlangıçtan Günümüze Türkiye Cumhuriyeti Tarihi, Siyasal Kitabevi, 7.Baskı, Ankara,2009 14. Oral Sander, Siyasi Tarih, İmge Kitabevi, Ankara, 2011						
Dersin Eğitim Çıktıları	Bu dersi başarı ile tamamlayabilen öğrenciler; 6. Cumhuriyet'in ilanından günümüze kadar olan süreçteki siyasal olayları neden-sonuç ilişkisi içinde anlar. 7. Türk demokrasi tarihinin gelişim çizgisini bilir. 8. Ülkemizin bugünü ve geçmişi arasında bağ kurar. 9. Türk Anayasa metinlerini genel hatları ile bilir. 10. İkinci Dünya Savaşı'nın nedenlerini ve sonuçlarını bilir. 11. Atatürk'ün İlkelerini ve yapılan İnkılâpları bilir. 12. Millî ve evrensel konular hakkında çıkarım yapma becerisine sahip olur.						

Haftalara Göre Konular

Hafta	Konular
1. Hafta	Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi II dersinin konusu, amacı ve içeriği hakkında bilgi verilmesi. Saltanatın kaldırılması, Cumhuriyetin ilanı, Halk Fırkasının kurulması, Halifeliğin kaldırılması.
2. Hafta	Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası ve Şeyh Said İsyanı, İzmir suikastı, Serbest Cumhuriyet Fırkası, Menemen olayı.
3. Hafta	Hukuk, Eğitim ve Kültür alanında yapılan devrimler ve düzenlemeler.
4. Hafta	Ekonomik alanda ve Gündelik yaşam alanında yapılan devrimler ve düzenlemeler.
5. Hafta	Türkiye Cumhuriyeti'nin 1923-1930 Dönemi: Türk-Yunan ilişkileri, Musul sorunu, Türk-Fransız ilişkileri.
6. Hafta	Türkiye Cumhuriyeti'nin 1923-1930 Dönemi: Türk-İtalyan ilişkileri, Türk-Sovyet ilişkileri, Doğu devletleri ile ilişkiler.
7. Hafta	Türkiye Cumhuriyeti'nin 1931-1939 Dönemi: Türkiye'nin Milletler Cemiyetine girişi, Türk-Alman ilişkileri, Balkan Antantı, Türk-İngiliz ilişkileri.
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Türkiye Cumhuriyeti'nin 1931-1939 Dönemi: Montreux Boğazlar Sözleşmesi, Sadabat Paktı, Hatay sorunu.
10. Hafta	Atatürk İlkeleri: Cumhuriyetçilik, Halkçılık, Milliyetçilik.
11. Hafta	Atatürk ilkeleri: Devletçilik, Laiklik, İnkılapçılık.
12. Hafta	İsmet İnönü Dönemi (1938-1950). İkinci Dünya Savaşı, İkinci Dünya Savaşı sonrasında iç politika.
13. Hafta	Demokrat Parti Dönemi (1950-1960).
14. Hafta	Türkiye Cumhuriyeti'nin 1960-1990 yılları arasındaki iç ve dış politikası.
15. Hafta	Soğuk Savaş Dönemi ve sonrasında Türkiye.
16. Hafta	Dönem Sonu Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayı	Katkı
Katılım	14	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Alan Araştırması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	16	%100
Dönem çalışmalarının başarı puanlarına katkısı	15	%40
Final sınavının başarı puanlarına katkısı	1	%60
Toplam	16	%100

İŞ YÜKÜ VE AKTS HESAPLAMA

Aktiviteler	Sayı	Süre (saat)	Toplam İş Yüğü
Ders Süresi (x14)	14	2	28
Haftalık Eğitim Saatleri			
Okuma Görevleri	4	1	4
Çalışmalar	4	1	4
Materyal Tasarım ve Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunum Hazırlama	2	1	2
Sunumlar	2	1	2
Ara Sınav ve Ara Sınavlara Hazırlık	1	2	2
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	2	2
Toplam İş Yüğü			44
Toplam İş Yüğü / 30 saat			
ACTS			2

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Online Satış Platformları	ETP 106	Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Burcu TEKİN						
Ders Tanımı	Online Satış Platformları dersi, öğrencilere online satışın potansiyeni keşfetme fırsatı sunar. Bu ders, farklı online satış platformlarını tanıtarak öğrencilere N11, Hepsiburada, Gittigidiyor gibi platformlarda satış yapabilmeleri için mağaza açma konusunda rehberlik eder.						
Ders İçeriği	Bu ders, online satış platformu kavramı, özellikleri, farklı online satış platform panelleri, online satış platformlarının etkin kullanım yöntemleri gibi konuları içermektedir.						
Derse Devam / Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Çevrimiçi Satış - Bugünden Geleceğe Bir Potansiyel. Editörler: Prof. Dr. Mehtap Sümersan Köktürk, Prof. Dr. Emine Çobanoğlu, Dr. Taşkın Dirsehan, Nobel Yayınları).						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1.Çevrimiçi (online) satış potansiyelinin farkına varır. 2.İnternet üzerinden satış yöntemlerini öğrenir ve online satış platformlarını tanıır. 3. Çevrimiçi satış yapmak için gerekenler hakkında bilgi sahibi olur. 4.Şahıs şirketi kuruluş işlemlerini öğrenir. 5.Online satış platformlarının panellerini ve temel kullanımını öğrenir. 6. Online satış platformlarında satış artırma yöntemlerini bilir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	
1. Hafta	Online (Çevrimiçi) Satış ve Avantajları
2. Hafta	Online satış platformları
3. Hafta	Online satış platformları için gereklilikler
4. Hafta	Şahıs şirketi kuruluş işlemleri
5. Hafta	Arama Motoru Optimizasyonu (SEO)
6. Hafta	N11'de mağaza açma
7. Hafta	Gittigidiyor'da mağaza açma
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Hepsiburada'da mağaza açma
10. Hafta	Trendyol'da mağaza açma
11. Hafta	Etsy'de mağaza açma
12. Hafta	Amazon'da satış yapma
13. Hafta	Online satış platformlarında satış artırma yöntemleri
14. Hafta	Genel Tekrar
15. Hafta	Genel Tekrar
16. Hafta	Final Sınav

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	1	%10
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%30
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	2	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	3	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	1	4	4
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi	1	5	5
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	9	9
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	15	15
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -2	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -3	4	4	4	4	3	5
PÖÇ -4	4	4	4	3	3	4
PÖÇ -5	2	2	2	2	2	2
PÖÇ -6	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -7	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	4	4	4	4	4	4
PÖÇ -10	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -11	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -16	5	5	5	5	5	5

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Marka Yönetimi	ETP 201	GÜZ	3	0	0	3	3
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktaneğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma, sunum ve uygulama.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Ders kapsamında öğrencilere markaların oluşturulması, yönetilmesi ve pazarlanmasına dair kritik konuları ele almayı amaçlar. Öğrencilere marka kavramının önemini ve iş dünyasındaki rolünü anlatırken, markaların nasıl etkili bir şekilde geliştirileceği ve yönetileceği konularını inceler.						
Ders İçeriği	Marka Kavramı ve Önemi, Marka Stratejileri, Rekabet ve Piyasa Analizi, Örnekler ve Vaka Çalışmaları gibi Marka Yönetiminin temel konularını içermektedir.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Markanın tanımını anlar ve markanın iş dünyasındaki önemini kavrarlar, 2. Marka oluşturma stratejilerini tasarlama ve marka kimliği oluşturma yeteneği kazanırlar, 3. Marka itibarını koruma stratejilerini geliştirme ve kriz durumlarında nasıl yöneteceklerini öğrenirler. 4. Gerçek dünya marka yönetimi örnekleri ve vaka çalışmaları üzerinden uygulama yaparlar, 5. Rakip markaları değerlendirme ve pazar analizi yapma yeteneği kazanırlar.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Dersin Tanımı, Amacı, Pazarlama ve Marka
2. Hafta	Markanın Tarihsel Gelişimi
3. Hafta	Markanın Önemi ve Marka ile İlgili Kavramlar
4. Hafta	Marka Yönetim Süreci
5. Hafta	Marka Denkliği
6. Hafta	Marka Kişiliği
7. Hafta	Marka Yaratma Stratejileri
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Marka Konumlandırma
10. Hafta	Marka İletişimi
11. Hafta	Marka Yayma ve Genişletme
12. Hafta	Global Marka
13. Hafta	Marka Denkliği Ölçümü
14. Hafta	Elektronik (Dijital) Marka Yönetimi
15. Hafta	Marka Koruması ve Tescili, Neler Marka Olur, Neler Olmaz ,
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	1	% 10
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 50
Toplam	3	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	2	% 60
Toplam	3	% 100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	4	8
Sunum / Seminer/ Ödev Hazırlığı	1	5	5
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	5	5
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	15	15
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları – Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	3	1	1	3	2
PÖÇ-2	1	1	1	3	2
PÖÇ-3	2	1	1	4	1
PÖÇ-4	1	1	1	3	1
PÖÇ-5	1	1	2	4	3
PÖÇ-6	1	2	2	3	4
PÖÇ-7	3	4	4	4	4
PÖÇ-8	1	1	1	5	5
PÖÇ-9	1	1	4	5	5
PÖÇ-10	1	2	3	2	2
PÖÇ-11	5	5	5	5	5
PÖÇ-12	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	2	1	1	3	2
PÖÇ-14	1	1	4	5	5
PÖÇ-15	2	4	4	2	3
PÖÇ-16	1	1	3	3	2

1 Endüşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
MOBİL TEKNOLOJİLER VE GÜVENLİK	BGT 205	GÜZ	1	0	2	2	4
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma, gösterip yaptırma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Fatma BAYRAMBAŞ ŞAHİN						
Ders Tanımı	Bu derste mobil teknolojiler ile ilgili yeterliklerin kazandırılması amaçlanmaktadır. Mobil teknolojilerin güvenliği sağlayabilir, Mobil teknolojileri bilir.						
Ders İçeriği							
Kaynaklar	1. Aydın, Ö.(2022).Bilgisayar Sistemlerinde Güvenlik Ve Gizlilik Efeakademi Yayınları.						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Dersin sonunda öğrenciler şu kazanımları elde edecektir: 1. Mobil teknolojilere yönelik uygulamaları kullanabilme. 2. Mobil teknolojiler için güvenlik komutları kullanabilme. 3. Güvenlik komutlarını kullanarak sorunları tespit edebilme ve çözebilme.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Tanışma, Ders izlencesini inceleme. Giriş ve Temel Kavramlar
2. Hafta	Giriş ve Temel Kavramlar
3. Hafta	Android Güvenliği
4. Hafta	Android Güvenliği
5. Hafta	iOS Güvenliği
6. Hafta	iOS Güvenliği
7. Hafta	Veri Güvenliği
8. Hafta	Ara sınav!
9. Hafta	Kimlik Doğrulama ve Yetkilendirme
10. Hafta	Kimlik Doğrulama ve Yetkilendirme
11. Hafta	API Güvenliği
12. Hafta	API Güvenliği
13. Hafta	Kod Güvenliği
14. Hafta	Kod Güvenliği
15. Hafta	Uygulama Testleri ve İyileştirmeler
16. Hafta	Final!

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Saha Çalışması		
Pratik		
Ödev Değerlendirmesi		
Quiz		
Sunum		
Proje		
Seminer		
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam		
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı		
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı		
Toplam		

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	14	2	28
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	15
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	10	15
Toplam İş Yüğü		100	
Toplam İş Yüğü/25 saat		4	
AKTS		4	

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3		
PÖÇ-1	1	1	1		
PÖÇ-2	1	1	1		
PÖÇ-3	1	1	1		
PÖÇ-4	1	1	1		
PÖÇ-5	5	4	4		
PÖÇ-6	1	1	1		
PÖÇ-7	1	1	1		
PÖÇ-8	1	1	1		
PÖÇ-9	1	1	1		
PÖÇ-10	1	1	1		
PÖÇ-11	3	2	2		
PÖÇ-12	1	1	1		
PÖÇ-13	1	1	1		
PÖÇ-14	1	1	1		
PÖÇ-15	1	1	1		
PÖÇ-16	1	1	1		

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Halkla İlişkiler Ve Tanıtım Politikaları	ETP 203	GÜZ	3	0	0	3	3
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktan eğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Bu ders, öğrencilere halkla ilişkilerin ve tanıtım politikalarının önemini ve işlevini anlatmayı amaçlar. Öğrencilere bu alandaki temel kavramları, stratejileri ve teknikleri öğretirken, öğrencilerin etkili iletişim becerileri geliştirmelerini sağlar. Ayrıca, öğrencilere kamu kurumları, özel şirketler, sivil toplum kuruluşları ve diğer organizasyonlar için halkla ilişkiler ve tanıtım politikaları oluşturmak, yönetmek ve değerlendirmek için gereken becerileri kazandırır.						
Ders İçeriği	Halkla ilişkilerin ve tanıtım politikalarının temel kavramlarını, stratejilerini ve uygulamalarını içermektedir.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Halkla ilişkilerin temel kavramlarını ve ilkelerini anlarlar ve bu ilkeleri iş dünyası ve kamu yönetimi bağlamında uygulama yeteneği, 2. Organizasyonların halkla ilişkiler stratejilerini tasarlama, uygulama ve yönetme yeteneği geliştirme, 3. Medya ile etkili iletişim kurma, basın bültenleri hazırlama ve medya ilişkilerini yönetme becerileri, 4. Kriz durumlarında etkili iletişim stratejileri geliştirme ve kriz yönetiminde rol alabilme yeteneği, 5. Sosyal medya platformlarını etkili bir şekilde kullanma, dijital pazarlama kampanyaları oluşturma ve online itibarı yönetme yeteneği,						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Dersin Tanımı, Amacı, Halkla İlişkiler Tanımları ve Faaliyet Alanları, İlgili Kavramlar
2. Hafta	Halkla İlişkilerin Tarihçesi ve Gelişimi, Halkla İlişkiler Modelleri, Halkla İlişkiler Süreci
3. Hafta	Halkla İlişkilerde Hedef Kitle
4. Hafta	Halkla İlişkiler Ortam ve Araçları
5. Hafta	Halkla İlişkilerin Uygulama Alanı Olarak Sponsorluk
6. Hafta	Kurumsal İtibar Yönetimi, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Etik ve Halkla İlişkiler
7. Hafta	Tanıtım kavramı, teknikleri, kullanılan araçları
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Halkla İlişkiler Uygulamaları Ve Örnek Olaylar 1. Halkla İlişkilerde Kriz Yönetimi ve Uygulamaları
10. Hafta	2. Pazarlama Yönelimli Halkla İlişkiler Uygulamaları
11. Hafta	3. Kurum İçi Halkla İlişkiler ve Uygulamaları ..
12. Hafta	4. Halkla İlişkilerde Etkinlik Yönetimi ve Uygulamaları
13. Hafta	5. Halkla İlişkilerde Sosyal Sorumluluk ve Uygulamaları
14. Hafta	6. Halkla İlişkilerde Medya İlişkileri ve Uygulamaları
15. Hafta	Etkili Sunum Teknikleri
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	3	1	3
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları – Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	5	2	4	2	4
PÖÇ-2	3	2	3	1	4
PÖÇ-3	1	1	1	1	1
PÖÇ-4	4	4	2	1	3
PÖÇ-5	1	1	1	1	1
PÖÇ-6	3	2	2	4	3
PÖÇ-7	1	4	4	4	5
PÖÇ-8	1	5	3	2	4
PÖÇ-9	3	3	3	3	4
PÖÇ-10	2	3	3	4	4
PÖÇ-11	3	3	5	4	5
PÖÇ-12	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	2	2	2	2	2
PÖÇ-14	1	5	5	5	2
PÖÇ-15	4	4	4	3	5
PÖÇ-16	3	3	3	5	5

1 Endüşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Ticaret ve Bilişim Hukuku	ETP 205	Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)	Öğr. Gör. Burcu TEKİN						
Ders Tanımı	Ticaret ve Bilişim Hukuku dersi, öğrencilere sadece Ticaret Hukuku ve Ticaret Hukuku'nun bileşenleri olan Şirketler Hukuku ve Kıymetli Evrak Hukuku hakkında temel ve güncel bilgiler sunmakla kalmaz, aynı zamanda dijital dünya ile ilgili hukuki konularda temel bilgi ve muhakeme becerisi kazanmalarını sağlar. Bu sayede, öğrenciler iş dünyasında karşılaşılabilecekleri hukuki süreç ve sorunlar hakkında bilgi sahibi olma imkanı elde ederler.						
Ders İçeriği	Ticaret Hukuku, Şirketler Hukuku, Kıymetli Evrak Hukuku ve Bilişim Hukuku gibi hukuk dallarının temel kavram ve bilgilerini içermektedir.						
Derse Devam / Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Bilişim Hukuku (Dr. Metin Turan: Seçkin Yayıncılık, 2023). Ticaret Hukuku (Dr. Öğr. Üyesi Aytekin Çelik, Seçkin Yayıncılık, 2022).						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1.Ticaret hukuku kavramını ve kapsamını bilir ve ticari işletmenin özelliklerini betimler. Ayrıca, ticari işletmenin nasıl devredildiğini ve sonuçlarını bilir. 2.Ticari işletmelerin rehni kapsamını bilir ve tacir sıfatının gerçek ve tüzel kişilerde nasıl kazanıldığının ayırımı yapabilir. tacir sıfatından doğan yükümlülükleri öğrenir ve tacirin hangi ticari defterlerden sorumlu olduğunu bilir. 3.Şirketler Hukuku ve Kıymetli Evrak Hukuku tanımı ve kapsamını bilerek ticari şirket türlerini öğrenir. 4.Bilişim hukukunun kapsamını bilir.Bilişim suçlarının tanımı ve kapsamını öğrenir. 5.Finansal Bilgi ve elektronik belge yönetimi ile bankacılık ve finansal sistemlerde risklerin neler olduğunu öğrenir. 6.Kişisel verilerin neler olduğunu ve Kişisel Verilerin Korunması Kanunu hakkında temel bilgi sahibi olur.						

Haftalara göre konular

Haftalar	
1. Hafta	Ticaret Hukukun Tarihi ve Kapsamı
2. Hafta	Ticaret Sicili
3. Hafta	Şirketler Hukuku Tanımı ve Unsurları
4. Hafta	Ticari Şirketler
5. Hafta	Kıymetli Evrak Hukuku
6. Hafta	Kambiyo Senetleri
7. Hafta	Türk Ticaret Kanununda Düzenlenen Ticari Suçlar
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Bilişim Hukukunun Kapsamı
10. Hafta	Ceza Muhakemesi Kapsamında Bilişim Suçları ve Adli Bilişim
11. Hafta	Fikir ve Sanat Eserleri Kanununda Elektronik Eser ve Riskler, Elektronik İmza ve Elektronik İmza Kapsamında Riskler
12. Hafta	Küresel Genel Ağ İnternet Ortamının Düzenlenmesi ve Riskler
13. Hafta	Elektronik İletişim ve Riskler, Finansal Bilgi ve Elektronik Belge Yönetimi ile Bankacılık ve Finansal Sistemlerde Riskler
14. Hafta	Bulut Bilişim, Sosyal Medya, Yapay Zekanın Türk Ticaret Kanunu Kapsamında Değerlendirilmesi
15. Hafta	Kişisel Verilerin Korunması Kanunu
16. Hafta	Final Sınav

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	1	4	4
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	9	9
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	3	2	2	2	2	2
PÖÇ -2	2	2	2	2	2	2
PÖÇ -3	1	1	1	1	2	2
PÖÇ -4	2	2	2	2	2	2
PÖÇ -5	2	2	2	2	3	4
PÖÇ -6	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -7	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -8	2	2	2	2	2	2
PÖÇ -9	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -10	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -11	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	3	3	3	3	3	3
PÖÇ -14	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -15	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -16	3	2	2	3	3	2

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Pazarlama Performansı Ölçümü	ETP 207	Güz	3	0	0	3	4
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Burcu TEKİN						
Ders Tanımı	Pazarlama Performansı Ölçümü dersi, pazarlama faaliyetlerinin etkinlik ve verimliliğini değerlendirmede öğrencilere sadece teorik bilgiler sunmakla kalmayıp aynı zamanda güncel uygulamalı bilgilerle donatarak iş dünyasına daha donanımlı bir şekilde adım atmalarına olanak sağlamaktadır.						
Ders İçeriği	Dersin içeriği, pazarlama performansı ölçmeye yönelik teorik ve pratik bilgileri içermektedir.						
Derse Devam / Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Pazarlama Performansı Ölçümü Modeller – Metrikler – Anahtar Performans Göstergeleri (Vahap Önen, 2018, Seçkin Yayıncılık).						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1.Performans pazarlamanın tanımını ve önemini kavrar ve performans pazarlamada veri odaklı olmanın önemini bilir. 2.Performans pazarlama ve marka pazarlama kavramlarını bilir ve aralarındaki farkı ayırt eder. 3. ATL, BTL ve TTL Pazarlama kavramlarını ile pazarlamada KPI kavramını ve etkili pazarlama metriklerini öğrenir. 4. Temel ve ileri seviye performans pazarlama araçlarını tanıır 5. Google Analytics, Google Ads, SEO ve SEM hakkında bilgi sahibi olur.						

Haftalara göre konular

Haftalar	
1. Hafta	Performansa Dayalı Pazarlama Tanımı, Önemi
2. Hafta	İşletme Performansının Ölçümü
3. Hafta	Pazarlama Performans Metrikleri
4. Hafta	Dijital Pazarlama Açısından Genel Metrikler
5. Hafta	Veri Odaklı Performans Pazarlama
6. Hafta	Ölçümleme ve İlişkilendirme Modeli
7. Hafta	RFM, LTV ve Churn Analizleri
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Google Ads I
11. Hafta	Google Ads II
12. Hafta	Arama Motoru Pazarlaması (SEM)
13. Hafta	Google Analytics I
14. Hafta	Google Analytics II
15. Hafta	Genel Tekrar
16. Hafta	Final Sınav

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	5	10
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	18	18
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	30	30
Toplam İş Yüğü			100
Toplam İş Yüğü/25 saat			4
AKTS			4

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	3	2	3	2	5
PÖÇ -2	5	5	5	4	5
PÖÇ -3	4	4	4	4	4
PÖÇ -4	4	5	5	4	5
PÖÇ -5	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	1	2	1	2	1
PÖÇ -7	3	3	3	4	4
PÖÇ -8	4	3	4	4	4
PÖÇ -9	2	2	2	3	2
PÖÇ -10	3	4	3	3	4
PÖÇ -11	3	3	3	4	4
PÖÇ -12	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	3	3	4	3	4
PÖÇ -14	4	3	3	4	4
PÖÇ -15	5	5	5	5	5
PÖÇ -16	5	5	5	5	5

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Tüketici Davranışları	ETP 209	Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	Tüketici davranışları, pazarlama ve tüketici psikolojisi alanlarının kesişiminde yer alan önemli bir konsepttir. Bu ders, tüketicilerin mal ve hizmetlerle etkileşimlerini inceleyen ve anlamaya çalışan bir disiplindir. Tüketici davranışları dersi, öğrencilere tüketicilerin nasıl düşündüğünü, hissettiğini ve hareket ettiğini anlamalarına yardımcı olur. Bu bilgiler, pazarlama stratejileri oluştururken ve mal veya hizmetleri tüketicilere sunarken önemli bir temel oluşturur.						
Ders İçeriği	Tüketici davranışlarına giriş, tüketici davranış modelleri, algılama, güdüleme ve ilgilenim, öğrenme, tutumlar, kişilik, değerler, yaşam tarzı, kültür, sosyal sınıflar ve gruplar, aile, yeniliklerin yayılması, konumlandırma, durumsal faktörler, satın alma karar süreci, satın alma sonrası tüketici davranışları, örgütsel satın alma davranışı, pazarlama iletişimi, tüketici etiği, tüketici haklarının korunması gibi konular dersin içeriğini oluşturmaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Tüketici Davranışları (Editörler: Mehmet Akif ÇAKIRER, Sezen BOZYİĞİT; Nobel Akademik Yayıncılık; 1. Basım)						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Tüketici Davranışlarını Anlama: Öğrenciler, tüketici davranışlarının temel kavramlarını, teorilerini ve modellerini anlarlar. 2. Tüketici Psikolojisini Anlama: Tüketicilerin psikolojik süreçlerini, kişiliklerini, algılarını, öğrenme süreçlerini ve motivasyonlarını anlarlar. 3. Tüketici Karar Alma Sürecini Analiz Etme: Öğrenciler, tüketicilerin ürün veya hizmet satın alma süreçlerini analiz ederler. İhtiyaç tanımlama, bilgi toplama, değerlendirme ve satın alma adımlarını anlarlar. 4. Kültürel ve Sosyal Etkileri Anlama: Öğrenciler, kültürel ve sosyal faktörlerin tüketici davranışlarını nasıl etkilediğini anlarlar. Aile, referans grupları, kültürel değerler ve toplumsal normlar gibi faktörleri değerlendirirler. 5. Pazarlama İletişimi ve Reklam Stratejileri: Öğrenciler, reklamın tüketici davranışları üzerindeki etkilerini ve etkili pazarlama iletişimi stratejilerini anlarlar. Reklam kampanyalarını tasarlama yeteneği geliştirirler. 6. Etik Sorunlar ve Sosyal Sorumluluk: Öğrenciler, pazarlama ve tüketici davranışları alanında karşılaşılabilecekleri etik sorunları ve sosyal sorumlulukları anlarlar ve bu konularda bilinçlenirler.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	1. Tüketici Davranışlarına Giriş (Ö01)
2. Hafta	2. Tüketici Davranış Modelleri (Ö01)
3. Hafta	3. Algılama, 4. Güdüleme ve İlgilenim (Ö02)
4. Hafta	5. Öğrenme ve Bellek, 6. Tutumlar (Ö02)
5. Hafta	7. Kişilik ve Kendini Tanıma, 8. Değerler ve Yaşam Tarzı (Ö02)
6. Hafta	9. Kültür, 10. Sosyal Sınıflar ve Gruplar (Ö04)
7. Hafta	11. Aile Referans Grupları ve Cinsiyet, 12. Yeniliklerin Yayılması ve Konumlandırma (Ö04)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	13. Durumsal Faktörler (Ö04)
10. Hafta	14. Satın Alma Karar Süreci (Ö03)
11. Hafta	15. Satın Alma Sonrası Tüketici Davranışları (Ö03)
12. Hafta	16. Örgütsel Satın Alma Davranışı (Ö03)
13. Hafta	17. Pazarlama İletişimi ve İkna Teknikleri (Ö05)
14. Hafta	18. Tüketici Etiği (Ö06)
15. Hafta	19. Tüketici Hakları ve Tüketicinin Korunması (Ö06)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	13	13
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	1	1	4	1	4	1
PÖÇ -2	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -3	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -4	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -5	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	4	4	4	3	4	4
PÖÇ -7	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	2	2	2	2	2	5
PÖÇ -10	1	1	3	1	3	1
PÖÇ -11	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	4	4	4	4	4	4
PÖÇ -15	2	2	3	2	4	1
PÖÇ -16	4	4	4	3	3	5

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Müşteri İlişkileri Yönetimi	ETP 202	Bahar	3	0	0	3	4
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	Müşteri İlişkileri Yönetimi (MİY), bir işletmenin müşterileriyle etkileşimini planlama, uygulama ve izleme sürecini kapsayan bir iş stratejisi ve işletme fonksiyonudur. Bu ders, öğrencilere müşteri ilişkileri yönetiminin temel kavramlarını, yöntemlerini ve en iyi uygulamalarını öğretmek amacıyla genellikle işletme, pazarlama veya yönetim programlarının bir parçası olarak sunulur.						
Ders İçeriği	Müşteri İlişkileri Yönetimi: Tanımı, Amaçları, Önemi, Türleri, Müşteri Tatmini, Müşteri Sadakati, Müşteri Değeri, Müşteri İlişkileri Yönetiminde İletişim, Müşteri Hizmetleri, Müşteri İlişkilerinin Ölçülmesi, Sosyal Müşteri İlişkileri Yönetimi gibi konular dersin içeriğini oluşturmaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Pazarlamada ve Rekabette Başarının Anahtarı Müşteri İlişkileri Yönetimi (Ercan ÇİÇEK, Eğitim Yayınevi)						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Müşteri İlişkileri Temelleri: Öğrencilerin, müşteri ilişkileri yönetiminin temel kavramlarını, tarihini ve önemini anlamalarını sağlar. 2. Müşteri Veri Analizi: Öğrencilerin, müşteri verilerini analiz etme yeteneklerini geliştirmelerine yardımcı olur. Bu, müşteri davranışlarını anlama, tercihleri belirleme ve öngörülerde bulunma becerilerini içerebilir. 3. Müşteri İletişimi ve Etkileşimi: Öğrencilerin, müşterilerle etkileşim kurma, iletişim kurma ve müşteri memnuniyetini artırma becerilerini geliştirmelerine yardımcı olur. 4. Müşteri Sadakati: Öğrencilerin, müşteri sadakatini artırmak ve müşterileri elde tutmak için stratejiler geliştirmelerine yardımcı olur. 5. Teknoloji ve Müşteri İlişkileri Yönetimi: Öğrencilerin, müşteri ilişkileri yönetimi için kullanılan teknolojileri anlamalarını ve etkili bir şekilde kullanmalarını sağlar. 6. Müşteri İlişkileri Yönetimi Stratejileri: Öğrencilere, farklı sektörlerde ve işletmelerde müşteri ilişkileri yönetimi stratejilerini oluşturma ve uygulama yetenekleri kazandırır. 7. Sosyal Müşteri İlişkileri Yönetimi: Öğrencilerin, müşteri ilişkileri yönetimi süreçlerini sosyal bir çerçevede yönlendirmeyi öğrenmelerine yardımcı olur.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	1. Müşteri ilişkileri yönetiminin kavramsal çerçevesi 1.1. Müşteri ilişkileri yönetiminin tanımı 1.2. Müşteri ilişkileri yönetiminin amaçları 1.3. Müşteri kavramı ve önemi 1.4. Müşteri ilişkileri yönetiminin unsurları 1.5. Müşteri ilişkileri yönetiminin türleri (Ö01)
2. Hafta	2. Müşteri tipleri 2.1. Kararsız Müşteri 2.2. Aceleci Müşteri 2.3. Meraklı ve deneyime açık müşteri 2.4. Mükemmeliyetçi müşteri 2.5. Özel (niş) müşteri 2.6. Anlık (spontane) müşteri 2.7. Çekingen müşteri (Ö01)
3. Hafta	3. Müşteri ilişkileri yönetiminde müşteri tatmini, sadakati ve değeri 3.1. Müşteri tatmini kavramı ve önemi 3.2. Müşteri sadakati kavramı ve önemi 3.3. Müşteri değeri kavramı ve önemi (Ö04)
4. Hafta	4. Müşteri ilişkileri yönetiminde bilgi yönetim süreci 4.1. İşletmelerde bilgi yönetimi 4.2. Bilgi yönetiminin işletmeler açısından önemi 4.3. Bilgi yönetiminin işletmelere sağladığı yararlar (Ö02)
5. Hafta	5. Müşteri ilişkileri yönetiminde iletişim 5.1. İletişim kavramı ve önemi 5.2. İletişimin özellikleri 5.3. İletişim Süreci 5.4. Müşteri ile iletişim ve önemi 5.5. Müşteri iletişimini etkileyen faktörler (Ö03)
6. Hafta	6. Müşteri ilişkileri yönetimi ve müşteri hizmetleri 6.1. Müşteri hizmeti kavramı ve önemi 6.2. Müşteri hizmetleri sistemi ve stratejisi (Ö06)
7. Hafta	7. Müşteri ilişkileri yönetiminde planlama ve uygulama süreci 7.1. Müşteri ilişkileri yönetimini planlama 7.2. Müşteri ilişkileri yönetimi ve stratejisi 7.3. Müşteri ilişkileri yönetimini uygulama süreci 6.4. Müşteri ilişkileri yönetiminde uygulama aşaması 7.5. Müşteri ilişkileri yönetiminde başarısızlık unsurları (Ö06)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	8. Müşteri ilişkilerinin ölçülmesi 8.1. İşletmelerde müşteri ilişkilerinin ölçülmesinin önemi 8.2. müşteri ilişkileri yönetiminde müşteri memnuniyetinin ölçülmesinde kullanılan yöntemler (Ö02)
10. Hafta	9. Müşteri ilişkileri yönetiminde örgüt kültürü ve örgütsel değişim 9.1. Örgüt kültürü 9.2. Müşteri odaklı örgüt kültürünün yaratılması 9.3. Müşteri odaklı örgütlenme yapıları 9.4. Müşteri odaklı değişim yönetimi (Ö06)
11. Hafta	10. Müşteri ilişkileri yönetiminin geleceği ve sosyal müşteri ilişkileri yönetimi 10.1. Sosyal müşteri ilişkileri yönetiminin ortaya çıkışı 10.2. Sosyal müşteri ilişkileri yönetiminin tanımı ve yararları (Ö07)
12. Hafta	11. Müşteriyi teşvik etmede kullanılan yöntemler 11.1. Müşteriyi teşvik etme 11.2. Müşteriyi teşvik etmede kullanılan satış teşvik uygulamaları 11.3. Müşteri kazanmak için kullanılan yöntemler (Ö05)
13. Hafta	12. Müşteri ilişkilerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözümleri 12.1. Müşteri ilişkilerinde satış öncesi, esnasi ve sonrası yaşanabilecek sorunlar 12.2. Sorunla karşılaşan müşteri için seçenekler 12.3. Şikayet etme kararı ve hoşgörü düzeyi 12.4. Şikayet yönetimi 12.5. Şikayetlerin çözümü 12.6. Şikayetlerin salgın haline gelmesi ve çözüm süreci (Ö01)
14. Hafta	Genel Tekrar
15. Hafta	Genel Tekrar
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	20	20
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	38	38
Toplam İş Yüğü			100
Toplam İş Yüğü/25 saat			4
AKTS			4

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları						
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÖÇ-1	2	2	2	1	3	2	1
PÖÇ -2	3	5	5	4	5	5	3
PÖÇ -3	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -4	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -5	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	2	5	2	2	2	2	1
PÖÇ -7	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	1	2	5	1	1	1	2
PÖÇ -10	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -11	3	4	2	1	3	2	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	1	3	2	1	4	2	1
PÖÇ -16	1	4	4	1	3	3	1

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Pazarlamada Vaka Analizleri	ETP 204	Güz	3	0	0	3	4
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Öğr. Gör. Burcu TEKİN						
Ders Tanımı	Pazarlamada Vaka Analizleri dersi, öğrencilere farklı pazarlama yaklaşımları hakkında bilgi edinmenin yanı sıra, işletmelerin yürüttükleri pazarlama faaliyetlerinde karşılaşılabilecek sorunlara proaktif çözüm sunma yeteneği kazanma fırsatı sunar. Ayrıca, bu ders iş hayatında önemli bir fark oluşturabilecek çeşitli perspektifleri anlama ve benimseme becerisi geliştirmeye katkıda bulunur.						
Ders İçeriği	Örnek vaka analizleri ile zenginleştirilmiş olan bu ders, mobil pazarlama, elektronik ağızdan ağıza pazarlama, sürdürülebilir pazarlama, yeşil pazarlama, izinli pazarlama, tacizkar pazarlama, gerilla pazarlama, çok kanallı pazarlama, içerik pazarlama, nöro pazarlama, duyuşsal pazarlama, deneyimsel pazarlama, ilişkisel pazarlama, viral pazarlama, tuzak pazarlama, ağ pazarlama, değer temelli pazarlama, destinasyon pazarlama, niş pazarlama, sosyal medya pazarlaması, veri tabanlı pazarlama gibi birçok pazarlama yaklaşımını içeren zengin bir içeriğe sahiptir.						
Derse Devam Katılım Durumu	/ Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Yeni Nesil Pazarlama Yaklaşımları – Vaka Analizleri ile- Editör: Aysun Kahraman ve Esra Güven, Gazi Kitapevi.						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Yeni nesil pazarlama yaklaşımları hakkında bilgi sahibi olur. 2. Pazarlama vaka örnekleri ile farklı bakış açıları kazanır 3. İşletmelerin yürüttükleri pazarlama faaliyetlerinde karşılaşılabilecek vakalara proaktif çözümler sunma yeteneği kazanır.						

Haftalara göre konular

Haftalar	
1. Hafta	Dijital Pazarlama ve Mobil Pazarlama Vaka Örnekleri
2. Hafta	Pazarlama 4.0 ve Pazarlama 5.0 Vaka Örnekleri
3. Hafta	Elektronik Ağızdan Ağıza Pazarlama Vaka Örnekleri
4. Hafta	Sürdürülebilir Pazarlama ve Yeşil Pazarlama Vaka Örnekleri
5. Hafta	İzinli Pazarlama ve Tacizkar Pazarlama Vaka Örnekleri
6. Hafta	İçerik Pazarlama ve Çok Kanallı Pazarlama Vaka Örnekleri
7. Hafta	Gerilla Pazarlama Vaka Örnekleri
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	Nöropazarlama ve Duyusal Pazarlamada Vaka Örnekleri
10. Hafta	Deneyimsel Pazarlama ve İlişkisel Pazarlama Vaka Örnekleri
11. Hafta	Viral Pazarlama ve Tuzak Pazarlama Vaka Örnekleri
12. Hafta	Ağ Pazarlama ve Değer Temelli Pazarlama Vaka Örnekleri
13. Hafta	Destinasyon Pazarlama ve Niş Pazarlama Vaka Örnekleri
14. Hafta	Sosyal Medya Pazarlaması ve Veri Tabanlı Pazarlama Vaka Örnekleri
15. Hafta	Retro Pazarlama ve Postmodern Pazarlama Vaka Örnekleri
16. Hafta	Final Sınav

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	5	10
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	18	18
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	30	30
Toplam İş Yüğü			100
Toplam İş Yüğü/25 saat			4
AKTS			4

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları		
	ÖÇ1	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	2	2	2
PÖÇ -2	5	5	5
PÖÇ -3	4	4	3
PÖÇ -4	3	3	3
PÖÇ -5	1	1	1
PÖÇ -6	2	2	2
PÖÇ -7	1	1	1
PÖÇ -8	4	4	4
PÖÇ -9	3	4	3
PÖÇ -10	1	1	1
PÖÇ -11	1	1	1
PÖÇ -12	1	1	1
PÖÇ -13	3	3	3
PÖÇ -14	3	2	3
PÖÇ -15	2	1	2
PÖÇ -16	3	2	3

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

Ders Bilgileri

DersinAdı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi	ETP 206	Bahar	3	0	0	3	4
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktaneğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Bu ders, öğrencilere dış ticaretin işleyişini, ticaret işlemlerini, yönetimini ve uluslararası pazarlara giriş stratejilerini öğretir.						
Ders İçeriği	Dış Ticaret Sürecinin Anlaşılmasını, Ticaret Dokümantasyonunu, Gümrük ve Ticaret Politikalarını içermektedir.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Yaser Gürsoy, Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, Ekin Kitabevi Yayınları. 2. Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Dış ticarete başarılı olabilmeleri için gerekli temel beceri ve bilgileri, 2. Dış ticaretin temel kavramlarını ve işleyişini anlarlar, ihracat ve ithalat işlemlerini tanır ve dış ticaretin yaşamsal süreçlerini kavrarlar, 3. İhracat ve ithalat işlemleri için gerekli olan belgeleri hazırlama ve yönetme becerileri kazanır. Ticaret dokümantasyonu, sözleşme hazırlama, fatura düzenleme, taşıma belgeleri ve gümrük belgeleri gibi konuları anlama yeteneği geliştirirler. 4. Uluslararası gümrük süreçlerini anlarlar, gümrük vergileri, ticaret engelleri ve serbest ticaret anlaşmaları gibi ticaret politikalarını öğrenirler. Ayrıca, gümrük işlemleri ve gümrük beyannameleri konusunda bilgi sahibi olurlar. 1. Uluslararası pazarlara giriş stratejilerini oluşturmak için pazar analizi yapma yeteneği geliştirirler.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
2. Hafta	Dersin tanımı, Dış Ticaret tanımı, amacı, çeşitleri, kullanılan kavramları, politikaları
3. Hafta	Dış Ticarete Teslim Şekilleri
4. Hafta	Dış Ticarete Ödeme Şekilleri
5. Hafta	Kullanılan Belgeler I
6. Hafta	Kullanılan Belgeler II
7. Hafta	Gümrük Mevzuatı ve Rejimleri I
8. Hafta	Gümrük Mevzuatı ve Rejimleri II
9. Hafta	ARA SINAV
10. Hafta	Uluslararası Pazara Giriş Yöntemleri
11. Hafta	Dış Ticarete Girişimcileri Bekleyen Fırsat ve Tehditler
12. Hafta	Dış Ticaret Finansmanı ve Devlet Destekleri
13. Hafta	Serbest Bölgeler
14. Hafta	İhracat ve İthalat İşlemleri
15. Hafta	E-Ticaret, E-İhracat, E-İthalat
16. Hafta	Transit Ticaret, Transit Taşımacılık Lojistik İşlemleri
17. Hafta	FİNAL HAFTASI
18. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İşYüküve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplamışyükü
DersinSüresi	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifikuygulamalıeğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı ÇalışmaSaatleri (Önçalışma, pekiştirme, sınavlarahazırlık)	2	8	16
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
ÖdevDeğerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışmasüresi)	1	15	15
Final Sınavı(Çalışmasüresi)	1	25	25
ToplamışYükü			100
ToplamışYükü/25 saat			3,92
AKTS			4

Program ÖğrenmeÇıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1	4	4	3	3	4
PÖÇ-2	3	3	2	2	4
PÖÇ-3	1	1	1	1	1
PÖÇ-4	1	1	1	1	1
PÖÇ-5	1	1	1	1	1
PÖÇ-6	5	5	4	3	5
PÖÇ-7	4	3	3	4	4
PÖÇ-8	5		4	3	4
PÖÇ-9	3	3	3	3	2
PÖÇ-10	4	4	4	3	3
PÖÇ-11	1	1	2	2	2
PÖÇ-12	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	2	2	2	1	1
PÖÇ-14	3	3	3	2	2
PÖÇ-15	3	3	3	3	3
PÖÇ-16	4	4	4	3	4

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Girişimcilik	ETP 208	Bahar	2	0	0	2	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Ceren YEŞİLTUNA						
Ders Tanımı	Girişimcilik dersi, genellikle iş kurma, yeni iş fikirleri geliştirme, iş yönetimi ve işletme süreçleri hakkında temel bilgileri öğreten bir eğitim programıdır. Bu ders, öğrencilere iş dünyasında başarılı olmak için gerekli olan becerileri ve bilgileri kazandırmayı amaçlar.						
Ders İçeriği	Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi, Girişimcilik ve Girişimci Kavramları, Yeni Bir İş Kurma, Mevcut Bir İşletmeyi Satın Alma, Franchising, Pazarlama Planının Hazırlanması, Yeni Bir İşletme Kurmanın Finansman Boyutu, İş Planı, Girişimcilikte Bazı Güncel Konular, Girişimcilik ve Kültür, Kadın Girişimciliği, Aile İşletmeleri, Etik, Sosyal Sorumluluk ve Girişimcilik, Teknoparklar, Sosyal Girişimcilik gibi konuları içerir.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular (Semra GÜNEY, Siyasal Kitabevi. Genişletilmiş 4. Baskı)						
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler;</p> <ol style="list-style-type: none">İş Fikri Geliştirme: Öğrenciler, iş fikirleri oluşturma sürecini anlar ve potansiyel iş fikirlerini tanımlar. Bu çıktı, öğrencilerin yaratıcı düşünme yeteneklerini geliştirmelerini ve piyasa ihtiyaçlarına uygun fikirler üretmelerini içerir.İş Planı Hazırlama: Öğrenciler, iş planlarını oluşturma ve yazma becerilerini geliştirirler. İş planları, işin amaçlarını, stratejilerini ve finansal projeksiyonlarını içerir.Pazar Araştırması ve Rekabet Analizi: Öğrenciler, pazar araştırması yapma ve rakipleri analiz etme yeteneklerini kazanır. Bu, iş fikirlerini pazar taleplerine göre şekillendirmelerine yardımcı olur.İşletme Yönetimi: Öğrenciler, temel işletme yönetimi prensiplerini anlarlar. Finans yönetimi, insan kaynakları yönetimi, operasyonlar ve pazarlama stratejileri gibi konuları kapsar.Girişimcilik Becerileri: Öğrenciler, liderlik, problem çözme, iletişim ve takım çalışması gibi girişimcilik becerilerini geliştirirler. Bu beceriler, işletme başarısını destekler.Finansal Okuryazarlık: Öğrenciler, finansal tabloları okuma ve yorumlama yetenekleri kazanır. Ayrıca bütçe oluşturma ve gelir-gider yönetimi konularında bilgi sahibi olurlar.İşletme Etikleri ve Sosyal Sorumluluk: Öğrenciler, işletme etikleri ve toplumsal sorumluluk konularında bilinçlenirler ve işlerini sürdürülebilir ve etik bir şekilde yönetme yeteneklerini geliştirirler.Girişimcilik Deneyimleri: Derslerde, gerçek dünya girişimcilerinin deneyimlerini paylaşması veya saha çalışmaları yapılması gibi uygulamalı deneyimler sunulabilir.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi 1.1. Klasik Yaklaşımlar 1.2. Çağdaş Yaklaşımlar 1.3. Türkiye’de Girişimcilik (Ö05)
2. Hafta	2. Girişimcilik ve Girişimci Kavramları 2.1. Girişimcilik Kavramı ve Tanımı 2.2. Girişimcilik ile İlgili Bazı Temel Ayrımlar 2.3. Girişimciliğin Doğası ve Önemi 2.4. Girişimciliğin Ekonomik Gelişimdeki Rolü 2.5. Girişimciliğe İlişkin Efsaneler 2.6. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları 2.7. Girişimciliğin Avantaj ve Dezavantajları 2.8. Girişimciliğin Türleri (Ö05)
3. Hafta	3. Yeni Bir İş Kurma ve Mevcut Bir İşletmeyi Satın Alma 3.1. Yeni Bir İş Kurmada Başarı Şartları 3.2. İş Kurma Sürecinin Temel Adımları 3.3. Yaratıcılık ve Yenilik 3.4. Mevcut Bir İşletmeyi Satın Alma (Ö01)
4. Hafta	4. Franchising 4.1. Franchising Kavramı ve Unsurları 4.2. Franchising’in Özellikleri 4.3. Franchising Çeşitleri 4.4. Franchising Sisteminde İlişkiler 4.5. Franchising Almanın Avantajları ve Dezavantajları (Ö08)
5. Hafta	5. Pazarlama Planının Hazırlanması 5.1. Temel Kavramlar 5.2. Girişimci İçin Pazarlama Araştırması 5.3. Pazarlama Araştırmasında Aşamalar 5.4. Girişimciler İçin Pazarlama Araştırmasının Amaçları 5.5. Plan ve Pazarlama Planı (Ö03)
6. Hafta	6. Yeni Bir İşletme Kurmanın Finansman Boyutu 6.1. Finansman Yönetiminin Genel Çerçevesi 6.2. Yeni Bir İşletme Kurmada Finansmanın Önemi 6.3. Kurulacak İşletmenin Varlık Değerinin Belirlenmesi 6.4. Finansman Kaynaklarının Araştırılması 6.5. Türkiye’de Girişimcilerin Fon Kaynakları (Ö06)
7. Hafta	7. İş Planı 7.1. Planlamanın Maliyeti 7.2. İş Planının Rolü 7.3. İş Planının Faydaları 7.4. İş Planının Başarısızlık Nedenleri 7.5. İş Planının Unsurları (Ö02)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	8. İç Girişimcilik 8.1. Tanım 8.2. Girişimci Açısından İçgirişimcilik 8.3. Bir İçgirişim Yaratma Aşamaları 8.4. İçgirişimciliğin 8.5. Firma Açısından İçgirişimcilik 8.6. İçgirişimcilik Programları 8.7. İçgirişimlerin Motivasyonu (Ö05)
10. Hafta	9. Girişimcilik ve Kültür 9.1. Tanım 9.2. Örgütsel Kültürü Oluşturan Öğeler 9.3. Girişimcilik Kültürü ve Girişimcilik Kültürünün Oluşması 9.4. Girişimcilik Kültürü ve Girişimcilik Kültürünü Etkileyen Unsurlar 9.5. Türkiye’de Girişimcilik Kültürü (Ö01)
11. Hafta	10. Kadın Girişimciliği 10.1. Girişimci Kadın Kavramı 10.2. Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklar 10.3. Kadın Girişimcilerin Yaygınlaşmasının Nedenleri 10.4. Kadın Girişimciler İle İlgili Bazı Bilgiler 10.5. Kadın Girişimcilerin Hareket Noktaları 10.6. Kadın Girişimcilerin Başarı Sırları 10.7. Kadın Girişimcilerin Karşılaştığı Problemler (Ö05)
12. Hafta	11. Aile İşletmeleri 11.1. Aile İşletmesi Kavramı 11.2. Aile İşletmelerinin Çevre İle İlişkisi 11.3. Aile İşletmelerinin Statü Konusundaki Görüşleri 11.4. Aile İşletmelerinin Makro Ekonomik Katkıları 11.5. Aile Şirketlerinin Gelişimi 11.6. Aile İşletmelerinin Zayıf Yönleri (Ö04)
13. Hafta	12. Etik, Sosyal Sorumluluk ve Girişimcilik 12.1. Ahlak, İş Ahlakı ve Sosyal Sorumluluk Kavramı 12.2. Ahlaki Yaklaşımlar 12.3. Bir Girişimcinin Karşılaşabileceği Ahlaki Sorunlar 12.4. Girişimciliğin Ahlaki Boyutu 12.5. Ahlaki Yönetimin Faydaları 12.6. Girişimcinin ve Liderin Rolü (Ö07)
14. Hafta	13. Teknoparklar 13.1. Üniversite Sanayi İlişkileri 13.2. AR-GE İşlevi 13.3. Teknoparklar 13.4. Teknoparkların Başarılı Olmasını Sağlayan Faktörler 13.5. Teknoparklardan Beklenenler 13.6. Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Ö08)
15. Hafta	14. Sosyal Girişimcilik 14.1. Girişimcilik ve Sosyal Girişimcilik Farkı 14.2. Sosyal Girişimcilik Kavramı Üzerine Bir Tartışma 14.3. Sosyal Girişimcilerin Özellikleri 14.4. Sosyal Girişimcilerin Bileşenleri (Ö05)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	2	28
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	20	20
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	27	27
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			2
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları							
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÖÇ-1	3	2	1	1	1	1	1	4
PÖÇ -2	4	3	5	5	3	2	3	5
PÖÇ -3	1	2	5	5	3	1	1	1
PÖÇ -4	2	3	5	4	3	1	5	3
PÖÇ -5	1	2	1	3	3	1	1	2
PÖÇ -6	3	4	5	4	1	1	1	3
PÖÇ -7	5	5	4	5	4	2	3	5
PÖÇ -8	4	5	3	4	4	2	3	2
PÖÇ -9	5	5	4	5	4	1	3	1
PÖÇ -10	5	5	4	5	5	1	3	1
PÖÇ -11	3	4	4	3	4	1	2	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	2	4	2	3	4	1	2	1
PÖÇ -16	2	3	4	3	2	1	2	1

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Yaratıcı Yazarlık	TAP 206	Bahar	2	0	2	3	5
Dersin Önkoşulları							
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Zorunlu						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı	Zeynep M. Çetin Derebek						
Ders Tanımı	Tasarım ürünlerine yönelik reklam metni, slogan gibi konuların incelenmesi ve geliştirilmesi						
Ders İçeriği	Bu ders kendini ifade etme biçimi olarak yazma tekniklerini ve anlatım biçimlerini kapsar.						
Kaynaklar	6. 7.						
Dersin Öğrenme Kazanımları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Yazarak kendi duygu ve düşüncelerini ifade etme becerisi kazanır. 2. Farklı alanlarda kullanılabilecek farklı türde yazınları bilir. 3. Sosyal medya, televizyon ve sinema projelerinin senaryo ve metin yazarlığı ekiplerinde yer alabilirler. 4. Gerçek ve kurgu arasındaki farkı bilir ve yapılan çalışmalarla yaratıcılığı gelişir. 5. Yaratıcı yazım tarzını benimseyip, özgün bir hikaye oluşturma konusunda bireysel ya da ekip halinde çalışabilir ve sorumluluk alabilir.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
17. Hafta	Ders hakkında genel bilgiler
18. Hafta	Yaratıcılık nedir? Yaratıcı fikir, yaratıcı yazarlık
19. Hafta	Yaratıcı yazım alıştırmaları 1: Rastgele seçilmiş kelimelerden öykü kurma
20. Hafta	Yaratıcı yazım alıştırmaları 2: Yasak kelimeleri kullanmadan bir olayı aktarma
21. Hafta	Yaratıcı yazım alıştırmaları 3: Karakter – Olay – Mekan tablosu kullanarak kısa öyküler oluşturma
22. Hafta	Yaratıcı yazım alıştırmaları 4: Sıfat ve zarf kullanım çalışması. İfadeyi güçlendirme, özgünleştirme
23. Hafta	Öykü yazımına giriş: Ne anlatmak istiyoruz? Ana tema ve yan tema nedir, nasıl belirlenir? Karakter oluşturma. Üç boyutu ile (Bilişsel, ruhsal ve fiziksel) tutarlı bir karakter yaratma
24. Hafta	Ara Sınav
25. Hafta	Gazete manşetlerinde dilin yaratıcı kullanımı ve uygulama çalışması
26. Hafta	Spor manşetlerinde dilin yaratıcı kullanımı ve uygulama çalışması
27. Hafta	Reklam metinlerinde dilin yaratıcı kullanımı ve uygulama çalışması
28. Hafta	Sosyal medya platformlarında dilin yaratıcı kullanımı ve uygulama çalışması
29. Hafta	Proje çalışması (karakter tasarımı)
30. Hafta	Proje çalışması (mekan-zaman kurgusu)
31. Hafta	Proje çalışması (olay örgüsünün tasarlanması)
32. Hafta	Final Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	14	10
Laboratuvar		
Uygulama		
Saha Çalışması		
Pratik		
Ödev Değerlendirmesi		
Quiz		
Sunum		
Proje	1	20
Seminer		
Ara Sınav	1	30
Final Sınavı	1	40
Toplam	17	100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	16	60
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	40
Toplam	17	100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yükü
Dersin Süresi (x14)	14	2	28
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)			
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje	1	36	36
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	5	5
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	6	6
Toplam İş Yüğü		75	
Toplam İş Yüğü/25 saat		75/25	
AKTS		3	

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları				
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÖÇ-1					
PÖÇ-2					
PÖÇ-3					
PÖÇ-4					
PÖÇ-5					
PÖÇ-6					
PÖÇ-7					
PÖÇ-8					
PÖÇ-9					
PÖÇ-10					
PÖÇ-11					

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

SEÇMELİ DERSLER

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Arama Motoru Optimizasyonu	ETP	Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı							
Ders Tanımı	Arama Motoru Optimizasyonu dersi öğrencilere web sitelerini arama motorlarında daha görünür hale getirmeleri için gerekli becerileri öğretmeyi amaçlamaktadır.						
Ders İçeriği	Bu ders, SEO kavramı, SEO araçları, SEO uyumlu içerik oluşturma ve Wordpress SEO çalışmaları gibi konuları kapsamaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin teorik derslere %70, uygulama derslerine %80 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Arama Motoru Optimizasyonu'nun (SEO)'nun temel prensiplerini anlar. 2. Hedef kitleyi anlayarak uygun anahtar kelimeleri belirleme yeteneği kazanır. 3. SEO alanındaki güncel gelişmeleri takip etme ve algoritmik değişikliklere hızlı uyum yeteneği kazanır.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1.Hafta	SEO kavramı
2.Hafta	SEO araçları
3.Hafta	Anahtar kelime araştırması
4.Hafta	Teknik SEO
5.Hafta	Site içi SEO
6.Hafta	Site dışı SEO
7.Hafta	Uluslararası SEO
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	SEO uyumlu içerik oluşturma
10.Hafta	SEO Hataları
11.Hafta	Wordpress SEO çalışmaları
12.Hafta	Wordpress SEO çalışmaları
13.Hafta	Genel Tekrar
14.Hafta	Sunumlar
15.Hafta	Sunumlar
16.Hafta	Final Sınavı
17.Hafta	Final Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	14	%10
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%30
Final Sınavı	1	%60
Toplam	16	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	15	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	16	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	1	2	2
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi	1	4	4
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	17	17
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	ÖÇ1	ÖÇ4	ÖÇ5
	PÖÇ-1	5	4
PÖÇ -2	5	4	4
PÖÇ -3	4	5	5
PÖÇ -4	5	5	5
PÖÇ -5	3	3	3
PÖÇ -6	3	4	4
PÖÇ -7	4	5	4
PÖÇ -8	4	4	4
PÖÇ -9	2	2	2
PÖÇ -10	3	4	4
PÖÇ -11	4	4	4
PÖÇ -12	1	1	1
PÖÇ -13	4	4	4
PÖÇ -14	4	4	4
PÖÇ -15	5	5	5
PÖÇ -16	4	4	4

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

DersinAdı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Lojistik Yönetimi	ETP XXX	GÜZ	3	0	0	3	3
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktaneğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Bu ders, öğrencilere lojistik süreçler ve faaliyetler ile ilgili temel bilgileri öğretir.						
Ders İçeriği	Lojistik olgusu, lojistik kavramı ve lojistikte temel kavramlar, temel lojistik faaliyetler ve dinamikleri, lojistikte dış kaynak kullanımı, lojistikte freigh-forwarderın işlevi, temel lojistik süreçleri, lojistik hizmet sunumunu destekleyici unsurlar, lojistikte karar alma yolları, dünyadaki lojistik gelişmeleri içermektedir.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Dış Ticarete Lojistik, Emine Koban ve Hilal Yildirir Keser, Ekin Yayınları, 2008. 2. Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Lojistik kavramını tanır, işletmeler açısından lojistiğin önemini kavrar ve lojistik yönetimi ile lojistik arasındaki ilişkiyi tanır., 2. Lojistik yönetiminin temel fonksiyonlarını tanır, temel faaliyetleri bilir ve birbirleri ile ilgili ilişkilerini çözümler. 3. Tedarik zinciri kavramını lojistik yönetimi ile karşılaştırır, üretim, dağıtım ve tersine olan tedarik zinciri hareketlerini örnekler yardımıyla algılar, süreçlere temel olarak hâkim olur. 4. Lojistik yönetiminin unsurlarını kavrar ve dış kaynaklar ile ilgili ilişkilerini açıklayarak kısmi ihtiyaç çözümlenmeleri yapabilir 5. Lojistikte hizmet sağlayan, acente, aracı, taşıyıcı vs.. işletmelerin fonksiyonlarını bilir ve lojistik yönetimi açısından değerlendirmeler yapabilir. 6. Lojistik fonksiyonlarının etkin ve verimli işleyebilmesi için gerekli sistemin elemanlarını bilir ve kısmi çözümlenmeler ile uygun lojistik yönetimi sisteminin tasarımını planlar.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Ders tanıtım ve uygulama, değerlendirme bilgilerinin öğrenciye açıklanması Dersin müfredat içindeki önemi ve diğer dersler ile etkileşiminin vurgulanması 1. Lojistik Yönetimi 1.1. Lojistik Kavramının Açıklanması 1.2. Lojistik Yönetimi Kavramının Açıklanması (Ö 1,3)
2. Hafta	Lojistik Fonksiyonlar ve Dinamikleri 2.1. Temel Lojistik Fonksiyonlar 2.2. Yardımcı Lojistik Fonksiyonlar (Ö 1,2)
3. Hafta	Temel Lojistik İşlemler 2.4. Temel Lojistik Dinamikler (Ö 1,2)
4. Hafta	Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı 3.1. 3. Parti Lojistik (3PL) Kavramı ve Önemi (Ö 4) 3.2. 3PL Firmalarının Temel Hizmet Alanları
5. Hafta	İşletmelerin Lojistikte Dış Kaynak Kullanım Nedenleri Dış Kaynak Kullanımın Avantajları ve Dezavantajları (Ö 4,5)
6. Hafta	Temel Lojistik Terminolojisi ve Sık Kullanılan Lojistik Terimleri (Ö 1,2,3)
7. Hafta	Lojistikte Freight Forwarder Freight Forwarder Firmalarının Temel Yükümlülükleri (Ö 4,5)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Freight Forwarder ve Sözleşme Türleri Hizmet Sözleşmesi Taşıma Sözleşmesi Dağıtım Sözleşmesi (Ö 4,5)
10. Hafta	Depolama Sözleşmesi 6. Temel Lojistik Faaliyetler (Ö 2,6)
11. Hafta	Tedarik Lojistiği ve Unsurları 6.2. Üretim Lojistiği ve Unsurları 6.3. Dağıtım Lojistiği ve Unsurları (Ö 1,2,3,6)
12. Hafta	Lojistikte Karar Alma Yolları 7.1. Temel Lojistik Karar Alanları (Ö 1,3,4,5,6)
13. Hafta	Dünya Lojistik Olgusuna Etki Eden Güncel Gelişmeler (Ö 6)
14. Hafta	Geri Dönüşüm Lojistiği (Ters Lojistik) ve Unsurları 6.5. Lojistik Sistem Dizaynı ve Analizi (Ö 1,2,3,6)
15. Hafta	Transit Taşımacılık Lojistik İşlemleri
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İşYüküve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplamışyükü
Dersin Süresi	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifikuygulamalıeğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı ÇalışmaSaatleri (Önçalışma, pekiştirme, sınavlarahazırlık)	1	7	7
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
ÖdevDeğerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışmasüresi)	1	15	15
Final Sınavı(Çalışmasüresi)	1	20	20
ToplamİşYükü			75
ToplamİşYükü/25 saat			3
AKTS			3

Program ÖğrenmeÇıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	4	2	2	3	2	3
PÖÇ-2	2	3	2	2	2	2
PÖÇ-3	2	2	3	2	2	2
PÖÇ-4	3	2	2	2	2	2
PÖÇ-5	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-6	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-7	4	4	4	4	4	4
PÖÇ-8	2	2	2	2	2	2
PÖÇ-9	1	1	1	3	3	1
PÖÇ-10	2	1	3	3	3	3
PÖÇ-11	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	2	2	2	2	2	2
PÖÇ-14	1	3	3	3	3	3
PÖÇ-15	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-16	1	2	2	2	2	2

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Uluslararası Pazarlama		Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı							
Ders Tanımı	Uluslararası Pazarlama dersi, öğrencilere işletmelerin ve organizasyonların küresel düzeyde pazarlama stratejilerini geliştirmeleri ve uygulamaları için gerekli bilgi, beceri ve anlayışları kazandırmayı amaçlayan bir dersidir. Bu ders, uluslararası pazarların özelliklerini, kültürel farklılıkları, politika ve ekonomi etkilerini, uluslararası pazar araştırma yöntemlerini, uluslararası ürün ve hizmet yönetimini, uluslararası pazarlama stratejilerini ve küresel rekabeti kapsar.						
Ders İçeriği	Uluslararası Pazarlamanın Temelleri: Uluslararası pazarlama kavramları, önemi ve gelişimi, Kültürel Farklılıklar: Kültürel farklılıkların uluslararası pazarlamaya etkisi ve kültürel duyarlılık, Uluslararası Pazar Araştırması: Pazar araştırması yöntemleri ve uluslararası pazar analizi, Uluslararası Ürün ve Hizmet Yönetimi: Ürün ve hizmetlerin uluslararası pazara sunulması, yönetilmesi ve uyarlanması, Uluslararası Pazarlama Stratejileri: Fiyatlandırma, dağıtım, promosyon ve uluslararası pazarlama planlaması, Küresel Rekabet: Rakiplerin analizi, uluslararası rekabet stratejileri ve uluslararası işbirliği, Etik ve Sosyal Sorumluluk: Uluslararası pazarlama faaliyetlerinde etik sorunlar ve sosyal sorumluluk.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams üzerinden indirilebilir kaynaklar						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Uluslararası Pazarlama Kavramları: Öğrenciler, uluslararası pazarlama kavramlarını anlar ve uluslararası pazarların özelliklerini, fırsatlarını ve zorluklarını açıklayabilirler. 2. Kültürel Farklılıkların Anlaşılması: Öğrenciler, kültürel farklılıkların uluslararası pazarlama stratejilerine etkisini değerlendirir ve kültürel duyarlılık geliştirirler. 3. Uluslararası Pazar Araştırması: Öğrenciler, uluslararası pazarları analiz etmek için araştırma yöntemlerini kullanabilirler ve pazar fırsatlarını belirlemek için veri toplama ve analiz becerilerini geliştirirler. 4. Uluslararası Ürün ve Hizmet Yönetimi: Öğrenciler, uluslararası ürün ve hizmetlerin pazara sunulması, yönetilmesi ve uyarlanması konularında bilgi sahibi olurlar. 5. Uluslararası Pazarlama Stratejileri: Öğrenciler, uluslararası pazarlama stratejilerini geliştirirler ve pazarlama kararlarını kültürel, politik ve ekonomik faktörleri göz önünde bulundurarak yapabilirler. 6. Küresel Rekabet: Öğrenciler, uluslararası pazarlarda rekabetin nasıl işlediğini ve rakipleri analiz etme yeteneklerini geliştirirler. 7. Uluslararası Pazarlama Planlaması: Öğrenciler, uluslararası pazarlama planları oluşturabilir ve bu planları uygulayabilirler.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	1. Uluslararası Pazarlamaya Giriş (Ö01)
2. Hafta	2. Uluslararası Pazarlamada Çevre Analizi – 1 (Ö06)
3. Hafta	3. Uluslararası Pazarlamada Çevre Analizi – 2 (Ö06)
4. Hafta	4. Uluslararası Pazarlama Araştırması (Ö03)
5. Hafta	5. Uluslararası Pazarlamada Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi ve Konumlandırma (Ö02)
6. Hafta	6. Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri - 1 (Ö07)
7. Hafta	7. Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri - 2 (Ö07)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	8. Uluslararası Pazarlamada Ürün ve Hizmet Kararları (Ö04)
10. Hafta	9. Uluslararası Pazarlamada Marka Kararları (Ö05)
11. Hafta	10. Uluslararası Pazarlamada Standardizasyon, Adaptasyon ve Yeni Ürün (Ö04)
12. Hafta	11. Uluslararası Pazarlamada Fiyatlandırma Kararları (Ö01)
13. Hafta	12. Uluslararası Pazarlamada Dağıtım Kararları (Ö01)
14. Hafta	13. Uluslararası Pazarlamada Tutundurma Kararları-1 (Ö01)
15. Hafta	14. Uluslararası Pazarlamada Tutundurma Kararları-2 (Ö01)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	13	13
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları						
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÖÇ-1	2	1	2	3	2	3	2
PÖÇ -2	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -3	3	4	3	3	4	4	4
PÖÇ -4	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -5	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	4	5	5	4	5	4	5
PÖÇ -7	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -10	1	1	2	3	2	1	2
PÖÇ -11	5	5	3	3	3	2	1
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	4	3	2	5	4	5	5
PÖÇ -16	5	5	5	5	5	5	5

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Satış Yönetimi		Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı							
Ders Tanımı	Satış yönetimi dersi, öğrencilere işletmelerin ürünlerini veya hizmetlerini müşterilere başarıyla satma sürecini anlamalarını ve yönetmelerini sağlayan bir işletme yönetimi disiplini. Bu ders, satış stratejileri oluşturmayı, satış ekiplerini yönlendirmeyi, müşteri ilişkilerini geliştirmeyi ve satış hedeflerini başarıya ulaştırmayı içeren temel konuları kapsar. Ayrıca, müşteri davranışları, pazar araştırması, satış teknikleri ve etik konularına da odaklanır.						
Ders İçeriği	Satışın İşletme İçindeki Rolü, Satış Stratejileri ve Planlama, Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Satış Teknikleri ve İkna, Satış Ekipleri Yönetimi, Satış Teknolojileri ve Araçları, Müşteri Davranışı ve Pazar Araştırması, Satış Etik ve Hukuk, Uluslararası Satış Yönetimi (Opsiyonel), Proje ve Uygulama Çalışmaları						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams üzerinden indirilebilir kaynaklar						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Satış Stratejileri Oluşturma: Öğrenciler, işletmelerin satış hedeflerini belirlemek, hedef müşterileri tanımlamak ve etkili satış stratejileri geliştirmek için gerekli yetenekleri kazanır. 2. Satış Planlama ve Yürütme: Öğrenciler, satış bütçesi oluşturmak, satış faaliyetlerini planlamak ve bu planları uygulamak için gereken becerileri geliştirirler. 3. Satış Teknikleri ve İkna: Öğrenciler, satış sunumları hazırlama, müşterileri ikna etme ve satış sürecini yönlendirme becerilerini geliştirirler. 4. Satış Ekiplerini Yönetme: Öğrenciler, satış ekiplerini motive etme, performanslarını değerlendirme ve yönlendirme yeteneklerini kazanırlar. 5. Müşteri Davranışı ve Pazar Araştırması: Öğrenciler, müşteri davranışlarını anlama, pazar araştırması yapma ve rekabet analizi yapma yeteneklerini kazanırlar. 6. Satış Gücü: Öğrenciler, satış gücünde ücretlendirme, liderlik ve satış gücü performansı gibi konularda bilgi sahibi olurlar. 7. Kişisel Satış: Öğrenciler kişisel satış konusunda bilgi edinirler.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	1. Satış Yönetiminin İşletme İçindeki Yeri ve Önemi (Ö01)
2. Hafta	2. Pazar ve Satış Potansiyelinin Belirlenmesi ve Satış Tahminleri (Ö02)
3. Hafta	3. Satış Gücü Örgütü ve Satış Gücü Büyüklüğünün Belirlenmesi (Ö02)
4. Hafta	4. Satış Kotalarının Belirlenmesi ve Satış Bütçeleri (Ö03)
5. Hafta	5. Satış Bölgelerinin Belirlenmesi (Ö02)
6. Hafta	6. Satış Gücünün Seçilmesi (Ö02)
7. Hafta	7. Satış Elemanlarının Eğitimi (Ö04)
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	8. Satış Gücünün Yükselmesi ve Motivasyonu (Ö04)
10. Hafta	9. Satış Gücünün Ücretlendirilmesi (Ö06)
11. Hafta	10. Satış Gücünde Liderlik (Ö06)
12. Hafta	11. Satış Takımlarının Oluşturulması (Ö04)
13. Hafta	12. Satış Gücü Performansının Değerlendirilmesi ve Kontrolü (Ö06)
14. Hafta	13. Kişisel Satış Süreci – 1: Hazırlama, Satış Konuşması ve Safhaları (Ö07)
15. Hafta	14. Kişisel Satış Süreci – 2: İtirazları Karşılama, Satışı Gerçekleştirme, Takip ve Kontrol (Ö07)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	13	13
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları						
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÖÇ-1	2	2	3	2	4	2	5
PÖÇ -2	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -3	5	3	5	5	5	5	5
PÖÇ -4	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -5	1	1	2	1	1	3	5
PÖÇ -6	3	3	3	2	5	2	4
PÖÇ -7	4	2	4	4	3	5	5
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -10	2	3	5	3	3	2	5
PÖÇ -11	2	2	2	2	2	2	4
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	3	2	3	2	4	3	5
PÖÇ -16	4	4	5	5	5	5	5

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

DersinAdı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
E-Ticaret Finansmanı	ETP XXX	Bahar	3	0	0	3	3
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktaneğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör.						
Ders Tanımı	Ders, öğrencilere elektronik ticaret işletmelerinin finansal yönetimi ile ilgili temel bilgileri ve becerileri öğretmeyi amaçlar.						
Ders İçeriği	Bu içerikler, öğrencilere e-ticaret işletmelerinin finansal yönetimi ile ilgili temel bilgileri ve becerileri kazandırmaya yardımcı olacaktır. Ders içeriği, öğrencilerin e-ticaret finansmanı alanında başarılı bir şekilde çalışabilmesi için gereken temel bilgileri kapsamaktadır.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Teams'den indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. E-ticaret işletmelerinin finansal yönetimi konusundaki temel yetkinlik, 2. Finansal tabloları yorumlayabilme (gelir tablosu, bilanço, nakit akış tablosu), 3. E-ticaret işletmeleri için bütçeler oluşturabilme. 4. Nakit akışını yönetme stratejileri geliştirebilme. 5. Döviz kuru riskini yönetebilme. 6. E-ticaret işletmeleri için geçerli olan vergi düzenlemelerini açıklama. 7. Elektronik ödeme sistemlerinin yasal düzenlemelerini anlayabilme.						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	E-Ticaret ve Finansmanın Temelleri
2. Hafta	E-Ticaret İş Planlaması <ul style="list-style-type: none">• İş planı oluşturma• Finansal hedeflerin belirlenmesi• Pazar analizi ve rekabet değerlendirmesi
3. Hafta	Finansal Sistem, Finansal Piyasalar,
4. Hafta	Finansal Araçlar ve Kurumlar, Paranın Zaman Değeri
5. Hafta	Finansal Analiz, Başabaş ve Kaldıraç Analizleri
6. Hafta	Finansal Planlama ve Kontrol, Finansal Planlama ve Kontrol
7. Hafta	Kısa Vadeli Finansman,
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Orta ve Uzun Vadeli Finansman
10. Hafta	Mali Risk Yönetimi <ul style="list-style-type: none">• Döviz kuru riski• Fiyat dalgalanmalarının yönetimi• Ödeme riski
11. Hafta	Risk ve Getiri
12. Hafta	Finansal Krizler ve İşletme Başarısızlıkları
13. Hafta	<ul style="list-style-type: none">• Mali Tablolar ve Raporlama Gelir tablosu Bilanço• Nakit akış tablosu• Finansal raporların hazırlanması ve yorumlanması
14. Hafta	Bütçeleme ve Nakit Yönetimi <ul style="list-style-type: none">• Bütçe oluşturma
15. Hafta	Bütçeleme ve Nakit Yönetimi <ul style="list-style-type: none">• Nakit akış yönetimi stratejileri• Likidite yönetimi
16. Hafta	Vergi ve Yasal Konular <ul style="list-style-type: none">• E-ticaret işletmeleri için vergi düzenlemeleri• Elektronik ödeme sistemleri ve düzenlemeleri
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	0	% 0
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 60
Toplam	2	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplamışyüğü
Dersin Süresi	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	2	4	8
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	10	10
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	15	15
Toplamışyüğü			75
Toplamışyüğü/25 saat			1
AKTS			1

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları						
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÖÇ-1	4	1	3	1	1	3	3
PÖÇ-2	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-3	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-4	4	3	3	3	3	3	3
PÖÇ-5	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-6	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-7	4	4	4	4	4	4	4
PÖÇ-8	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-9	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-10	2	2	2	2	3	2	3
PÖÇ-11	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-12	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-13	2	2	2	2	2	2	2
PÖÇ-14	3	3	3	3	3	3	3
PÖÇ-15	1	1	1	1	1	1	1
PÖÇ-16	2	2	2	2	2	2	2

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

DersinAdı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Proje Geliştirme ve Yönetimi	ETP XXX	Bahar	3	0	0	3	3
Dersin Ön koşulları	Yok						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüzyüze, uzaktaneğitim)	Yüzyüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Afet Çağay						
Ders Tanımı	Bu ders, öğrencilere projelerin başlangıcından tamamlanmasına kadar olan süreci anlamalarını ve etkili bir şekilde yönetmeyi öğretmeyi amaçlar.						
Ders İçeriği	Bu dersin içeriği, öğrencilere projelerin planlama, yürütme, izleme ve kontrol etme aşamalarını kapsamaktadır.						
Derse Devam /Katılım Durumu	Öğrencilerin derse % 70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	1. Teams'den yayınlanan indirilebilir ders notları						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Öğrencilere proje geliştirme ve yönetiminde gerekli olan temel bilgi, beceri ve yetenekleri kazandırmayı, 2. Proje yönetimi süreçlerini uygulama, takım çalışması yapma ve karmaşık projeleri başarıyla yönetme becerilerini geliştirmelerine, 3. Proje planlama, yürütme, izleme ve kontrol etme aşamalarına hakimiyet						

Haftalara göre konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	Proje Yönetimine Giriş
2. Hafta	Proje Planlama
3. Hafta	Proje Planı Oluşturma
4. Hafta	Proje Yürütme
5. Hafta	Proje İzleme
6. Hafta	Proje Kontrol
7. Hafta	Proje Kapanışı
8. Hafta	ARA SINAV
9. Hafta	Proje Yönetimi Araçları ve Teknikleri I
10. Hafta	Proje Yönetimi Araçları ve Teknikleri II
11. Hafta	Proje Yönetimi İçin İşletme Etikleri
12. Hafta	Proje Vaka Çalışmaları ve Uygulamaları
13. Hafta	Proje Yönetimi Trendleri ve Yenilikleri
14. Hafta	Ödev Proje Sunumları
15. Hafta	Ödev Proje Sunumları
16. Hafta	FİNAL HAFTASI
17. Hafta	FİNAL HAFTASI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	% 0
Laboratuvar	0	% 0
Uygulama	0	% 0
Saha Çalışması	0	% 0
Pratik	0	% 0
Ödev Değerlendirmesi	0	% 0
Quiz	0	% 0
Sunum	0	% 0
Proje	1	% 10
Seminer	0	% 0
Ara Sınav	1	% 40
Final Sınavı	1	% 50
Toplam	3	% 100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	% 40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	% 60
Toplam	2	% 100

İşYüküve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplamışyükü
DersinSüresi	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifikuygulamalieğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı ÇalışmaSaatleri (Önçalışma, pekiştirme, sınavlarahazırlık)	2	4	8
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje	1	10	10
ÖdevDeğerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışmasüresi)	1	5	5
Final Sınavı(Çalışmasüresi)	1	10	10
Toplam İşYükü			75
Toplam İşYükü/25 saat			1
AKTS			1

Program ÖğrenmeÇıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları		
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÖÇ-1	1	1	1
PÖÇ-2	1	1	1
PÖÇ-3	3	3	3
PÖÇ-4	1	1	1
PÖÇ-5	1	1	1
PÖÇ-6	4	4	4
PÖÇ-7	1	1	1
PÖÇ-8	1	1	1
PÖÇ-9	1	1	1
PÖÇ-10	1	1	1
PÖÇ-11	1	1	1
PÖÇ-12	1	1	1
PÖÇ-13	3	3	3
PÖÇ-14	1	1	1
PÖÇ-15	1	1	1
PÖÇ-16	1	1	1

1 En düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 Enyüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
Kitle İletişimi		Güz	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretim stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Elemanı							
Ders Tanımı	Kitleleşel iletişim dersi, iletişim bilimlerinin bir alanıdır ve genellikle iletişim, medya ve kültürel çalışmalar programlarında sunulur. Bu ders, öğrencilere kitleleşel iletişim süreçlerini anlama, analiz etme ve eleştirme becerileri kazandırmayı amaçlar. Aynı zamanda medya endüstrilerini, iletişim araçlarını ve bu araçların toplum üzerindeki etkilerini incelemeyi de içerir.						
Ders İçeriği	Medya Tarihi, Medya ve Toplum İlişkisi, Medya Araçları ve Teknolojileri, Medya ve Kültür, Tüketici Davranışları, Tüketim Kültürü gibi konular dersi içeriğini oluşturmaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin derse %70 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar	Teams üzerinden indirilebilir kaynaklar						
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler; 1. Medya Okuryazarlığı: Öğrenciler, medya ürünlerini eleştirel bir bakış açısıyla analiz edebilme yeteneği kazanır. Medya mesajlarını daha iyi anlama ve içerikleri sorgulama yeteneği geliştirirler. 2. Medya Tarihi ve Gelişimi: Öğrenciler, kitleleşel iletişimin tarihini ve evrimini anlarlar. Medya teknolojilerinin zaman içindeki değişimini ve etkilerini değerlendirebilirler. 3. Medya ve Tüketici Kültürü: Öğrenciler medyanın tüketici kültürü üzerindeki etkilerini ve tüketici kültürünün medya tarafından nasıl şekillendirildiğini anlayabilirler. 4. Reklam ve Tüketici Algısı: Öğrenciler, medyanın tüketici algısını nasıl etkilediği üzerine odaklanarak, reklamcılığın tüketici davranışlarına nasıl etki ettiğini anlayabilirler. Reklam dilini, sembollerini ve stratejilerini analiz edebilirler. 5. Tüketici Hakları ve Medya: Medyanın tüketici haklarına nasıl etki edebileceğini ve medyanın tüketicilere sağladığı bilgilerin doğruluğunu eleştirel bir perspektiften anlarlar. Tüketici koruma yasaları ve medya etiği bu bağlamda önemli konular hakkında bilgi sahibi olurlar. 6. Sosyal Medya ve Tüketici İletişimi: Öğrenciler, sosyal medyanın tüketici iletişimi üzerindeki etkilerini ve tüketici tepkilerinin nasıl şekillendiğini inceleyebilirler. Sosyal medya üzerinden markaların ve ürünlerin nasıl tanıtıldığını ve tüketicilerin bu platformlarda nasıl etkileşimde bulunduğunu araştırabilirler.						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1. Hafta	1. Kitle Kavramının Ortaya Çıkışı ve Kitle Kültürü (Ö02)
2. Hafta	2. Kitle İletişim Araçları (Ö04)
3. Hafta	3. Kültür ve Popüler Kültür (Ö03)
4. Hafta	4. Popüler Kültür Araçları (Ö03)
5. Hafta	5. İletişim ve Ekonomi Politigi (Ö06)
6. Hafta	6. Yabancılaşma ve Kamuoyu (Ö05)
7. Hafta	7. Tüketim Olgusu ve Tüketim Kültürü (Ö03)
8. Hafta	Ara Sınav
9. Hafta	8. Medya Okuryazarlığı ve Tüketim İlişkisi (Ö01)
10. Hafta	9. Tüketici ve Tüketici Davranışı (Ö03)
11. Hafta	10. Tüketici Davranış Modelleri (Ö03)
12. Hafta	11. Tüketici Satın Alma Davranışları ve Satın Alma Davranışını Etkileyen Faktörler (Ö03)
13. Hafta	12. Sosyal Medyanın Tüketici Davranışı Üzerine Etkisi (Ö06)
14. Hafta	13. Tüketici Memnuniyeti Nedir ve Nasıl Sorgulanır? (Ö03)
15. Hafta	14. Genel Tekrar (Ö01, Ö02, Ö03, Ö04, Ö05, Ö06)
16. Hafta	FİNAL SINAVI

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	0	%0
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%40
Final Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	1	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	2	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar	-	-	-
Uygulama	-	-	-
Spesifik uygulamalı eğitim	-	-	-
Saha Çalışmaları	-	-	-
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	-	-	-
Sunum / Seminer Hazırlığı	-	-	-
Proje	-	-	-
Ödev Değerlendirmesi	-	-	-
Quiz	-	-	-
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	13	13
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	20	20
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	Ders Öğrenme Çıktıları					
	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÖÇ-1	3	1	1	5	1	4
PÖÇ -2	2	1	1	3	5	5
PÖÇ -3	1	1	1	5	5	5
PÖÇ -4	2	1	1	5	5	5
PÖÇ -5	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -6	4	1	1	3	3	4
PÖÇ -7	1	1	1	3	2	2
PÖÇ -8	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -9	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -10	3	1	1	3	2	2
PÖÇ -11	3	1	1	3	3	3
PÖÇ -12	1	1	1	1	1	1
PÖÇ -13	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -14	5	5	5	5	5	5
PÖÇ -15	3	2	3	4	3	3
PÖÇ -16	2	2	4	1	3	3

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek

Ders Bilgileri

Dersin Adı	Kodu	Dönem	Teorik (saat/ hafta)	Uygulama (saat/ hafta)	Laboratuvar (saat/ hafta)	Ulusal Kredi	AKTS
E-Ticaret ve Pazarlamada Etik Yaklaşımlar	ETP	Bahar	3	0	0	3	3
Dersin Önkoşulları	-						
Dersin Dili	Türkçe						
Dersin Türü	Seçmeli						
Dersin Veriliş Biçimi (yüz yüze, uzaktan eğitim)	Yüz yüze						
Öğrenme ve öğretme stratejileri	Anlatım, tartışma ve sunum.						
Öğretim Eleman(lar)ı							
Ders Tanımı	E-ticaret ve pazarlama alanındaki etik dersi, öğrencilere sadece bu alanda başarılı olmak için gerekli yetkinlikleri kazandırmakla kalmaz, aynı zamanda toplumsal sorumlulukları ve etik değerleri içselleştirmelerine yardımcı olur. Bu ders, öğrencilere iş dünyasında etik bir şekilde hareket etme becerilerini geliştirme fırsatı sunar						
Ders İçeriği	Bu ders pazarlama karması elemanlarını sadece etik açısından ele almakla kalmayıp aynı zamanda e-ticaret alanında etik konuları ele almaktadır.						
Derse Devam/Katılım Durumu	Öğrencilerin teorik derslere %70, uygulama derslerine %80 oranında katılımı zorunludur.						
Kaynaklar							
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersi aldıktan sonra öğrenciler;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Etik kavramının ne olduğunu bilir, tanımını yapabilir. 2. Pazarlama karması elemanları açısından etik süreçleri öğrenir. 3. E-ticarette etik süreçleri öğrenerek etik uygulamaların e-ticaret ve pazarlama sürecine etkilerini öğrenir. 						

Haftalara Göre Konular

Haftalar	Konular
1.Hafta	E-Ticaret ve pazarlama etiğine giriş
2.Hafta	Pazarlama Kavramı ve Etik
3.Hafta	Ürünlerle ilgili uygulama ve karar süreçlerinden etik
4.Hafta	Fiyatlandırmada etik
5.Hafta	Tedarik zincirinde etik
6.Hafta	Tutundurmada etik
7.Hafta	Pazarlama yönlü halkla ilişkiler ve etik
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Etik uygulamalar ve e-ticaret ve pazarlama sürecine etkileri
10.Hafta	Pazarlama araştırmalarında etik
11.Hafta	Etik dışı tüketici davranışları
12.Hafta	E-Ticarette etik
13.Hafta	Haksız rekabet ve etik
14.Hafta	Genel Tekrar
15.Hafta	Genel Tekrar
16.Hafta	Final Sınavı
17.Hafta	Final Sınavı

Değerlendirme Yöntemi

Dönem Çalışmaları	Sayısı	Katkısı
Katılım	0	%0
Laboratuvar	14	%10
Uygulama	0	%0
Saha Çalışması	0	%0
Pratik	0	%0
Ödev Değerlendirmesi	0	%0
Quiz	0	%0
Sunum	0	%0
Proje	0	%0
Seminer	0	%0
Ara Sınav	1	%30
Final Sınavı	1	%60
Toplam	16	%100
Dönem Çalışmalarının Başarı Puanına Katkısı	15	%40
Final Sınavının Başarı Puanına Katkısı	1	%60
Toplam	16	%100

İş Yüğü ve AKTS Hesaplaması

Aktiviteler	Sayı	Süresi (saat)	Toplam iş yüğü
Dersin Süresi (x14)	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Spesifik uygulamalı eğitim			
Saha Çalışmaları			
Ders Dışı Çalışma Saatleri (Ön çalışma, pekiştirme, sınavlara hazırlık)	1	2	2
Sunum / Seminer Hazırlığı			
Proje			
Ödev Değerlendirmesi			
Quiz			
Ara Sınavlar (Çalışma süresi)	1	12	12
Final Sınavı (Çalışma süresi)	1	19	19
Toplam İş Yüğü			75
Toplam İş Yüğü/25 saat			3
AKTS			3

Program Öğrenme Çıktıları - Ders Öğrenme Çıktıları Matrisi

Program Öğrenme Çıktıları	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÖÇ-1	3	4	4
PÖÇ -2	3	4	4
PÖÇ -3	2	2	2
PÖÇ -4	4	4	4
PÖÇ -5	4	5	5
PÖÇ -6	2	2	2
PÖÇ -7	3	3	3
PÖÇ -8	4	4	4
PÖÇ -9	5	5	5
PÖÇ -10	2	2	2
PÖÇ -11	1	2	2
PÖÇ -12	1	1	1
PÖÇ -13	4	4	4
PÖÇ -14	4	4	4
PÖÇ -15	2	2	2
PÖÇ -16	4	4	4

1 En Düşük, 2 Düşük, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En Yüksek