

|           |                |                     |                   |
|-----------|----------------|---------------------|-------------------|
| Pazarlama |                |                     |                   |
| Önlisans  | TYYÇ: 5. Düzey | QF-EHEA: Kısa Düzey | EQF-LLL: 5. Düzey |

## Ders Genel Tanıtım Bilgileri

|                                      |                                                                                                        |  |  |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| Ders Kodu:                           | UNI025                                                                                                 |  |  |
| Ders İsmi:                           | Girişimciliğin Temelleri                                                                               |  |  |
| Ders Yarıyılı:                       | Bahar                                                                                                  |  |  |
| Ders Kredileri:                      | <div>AKTS</div> <div>5</div>                                                                           |  |  |
| Öğretim Dili:                        |                                                                                                        |  |  |
| Ders Koşulu:                         |                                                                                                        |  |  |
| Ders İş Deneyimini Gerektiriyor mu?: | Hayır                                                                                                  |  |  |
| Dersin Türü:                         | Üniversite Seçmeli                                                                                     |  |  |
| Dersin Seviyesi:                     | <div>Önlisans</div> <div>TYYÇ:5. Düzey</div> <div>QF-EHEA:Kısa Düzey</div> <div>EQF-LLL:5. Düzey</div> |  |  |
| Dersin Veriliş Şekli:                | E-Öğrenme                                                                                              |  |  |
| Dersin Koordinatörü:                 | Öğr. Gör. ÖZLEM NUR BESLER                                                                             |  |  |
| Dersi Veren(ler):                    | Öğr.Gör. Özlem Nur Besler                                                                              |  |  |
| Dersin Yardımcıları:                 |                                                                                                        |  |  |

## Dersin Amaç ve İçeriği

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dersin Amacı:   | Kişiyi işini kurabilecek özelliklere, bilgiye sahip olması, öğrencilerin kendilerinde var olan girişimcilik özelliklerini ortaya çıkararak bunları geliştirebilmeleri için gerekli donanımı kazanmalarını sağlamayı amaçlamaktadır.                                                                                             |
| Dersin İçeriği: | Dersin odağında girişimci yer almaktadır. Bu bağlamda derste bir girişimcinin çalıştığı ortamın tabiatı ve girişimci bir yöneticinin kendine özgü özellikleri işlenmektedir. Girişimciliğin kavramsal çerçevesi, öncelikli alanları, temel işlevleri, finansmanı, süreci, kültürü, girişimciliğin yerel ve uluslararası bağlamı |

ile ilgili konulara değinilecektir. Öğrencilerin bu dersle kendilerinde var olan girişimcilik özelliklerini ortaya çıkarmaları ve bunları geliştirebilmeleri sağlanmaktadır.

## Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

- 1) 1.Girişimcilik özelliklerinden hareketle girişimcilik özelliklerini sorgular. Girişimcilik türleri ile ilgili açıklanan faaliyetleri karşılaştırmaya olanak sağlar.
- 2) 2.Başarılı girişimcilik öykülerindeki girişimcilik özelliklerini değerlendirerek kendi girişimcilik özelliklerini geliştirir.
- 3) 3.Girişimcilikteki engelleri ve teşvikleri öğrenerek uygun sektörle ilgili fırsatları karşılaştırır.
- 4) 4.Başarılı girişimcilik örneklerinden hareketle kariyer planını bir girişimci olarak yapılandırır.

## Ders Akış Planı

| Hafta | Konu                                                                          | Ön Hazırlık |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 1)    | Ekonomi Temel Kavramlar, Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi                     |             |
| 2)    | Girişimcilik Kültürü                                                          |             |
| 3)    | Girişimcilik ve Etik                                                          |             |
| 4)    | Girişimciliğin Öncelikli Alanları                                             |             |
| 5)    | İnovasyon Yönetimi                                                            |             |
| 6)    | Girişimcilikte Rekabet Analizi                                                |             |
| 7)    | Girişimcilikte Stratejik İşbirliği                                            |             |
| 9)    | Girişimlerin Temel İşlevleri                                                  |             |
| 10)   | Girişimcilikte Pazarlama Yönetimi                                             |             |
| 11)   | Girişimciliğin Finansmanı                                                     |             |
| 12)   | Kamu Yönetiminde Girişimcilik ve İnovasyon                                    |             |
| 13)   | Toplumsal Sorunların Çözümünde Ticari Girişimciliğe Karşı Sosyal Girişimcilik |             |
| 14)   | Girişimcilik Küreselleşme İlişkisi                                            |             |

## Kaynaklar

|                          |                                                                                                      |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ders Notları / Kitaplar: | Kahraman Çatı, Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık; 1.Baskı, 2016. |
| Diğer Kaynaklar:         | Hasan Altın, Emine Başar, Vural Doğan. Meslek Yüksekokulları İçin Girişimcilik, Ankara:              |

**Ders - Program Öğrenme Kazanım İlişkisi**

| Course Learning Outcomes                                                                                                                                                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|
| Program Kazanımları                                                                                                                                                                                        |   |   |   |   |
| 1) Pazarlama alanının temel kavramlarını, ilkelerini uygulamalarını ve esaslarını farklı bakış açısıyla değerlendirir, aynı zamanda öğrenilen teorik bilgileri günlük hayata uygulama becerisine sahiptir. |   |   |   |   |
| 2) Satış ve satış gücü yönetimi ile ilgili uygulamaları ve teknikleri teorik çerçeveye ilişkilendirerek kullanır                                                                                           |   |   |   |   |
| 3) Pazarlamayı operasyonel, taktiksel ve stratejik açıdan kavrar, aynı zamanda bu bilgileri perakende yönetimi uygulamalarında da kullanır.                                                                |   |   |   |   |
| 4) Tüketici davranışları konusunda sahip olduğu bilgiyi yerel ve küresel pazarlarda uygulama becerisine sahiptir.                                                                                          | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 5) Bir yabancı dili eğitim öğretim düzeyine göre Avrupa dil portföyü kriteri açısından A2 genel düzeyinde kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar.                     |   |   |   |   |
| 6) Alanı ile ilgili temel hukuk bilgisine sahiptir.                                                                                                                                                        |   |   |   |   |
| 7) Pazarlama araştırma sürecine ve analiz yöntemlerine hâkimdir ve analiz sonuçlarını yorumlar.                                                                                                            | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 8) Bir markanın nasıl oluştuğu ve yönetildiği hakkında bilgi sahibidir.                                                                                                                                    |   | 2 |   |   |
| 9) Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar, işiyle ilgili temel yazışmalar yapar ve okuduğunu anlayıp düzgün yorumlar.                                                                                 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 10) Mesleğinin sorumluluk ve etik değerlerini bilir; toplum değerlerine uygun davranır.                                                                                                                    | 1 |   |   | 1 |
| 11) Pazarlama iletişimi uygulamalarını nasıl uygulayacağını öğrenir ve bu stratejileri müşteri ilişki yönetiminde nasıl uygulayacağını bilir.                                                              | 1 | 1 |   |   |
| 12) Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar kullanma lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte Bilişim ve İletişim teknolojilerini kullanır.                                          |   |   |   |   |

**Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi**

| Etkisi Yok | 1 En Düşük | 2 Orta | 3 En Yüksek |
|------------|------------|--------|-------------|
|            |            |        |             |

|     | Dersin Program Kazanımlarına Etkisi                                                                                                                                                                     | Katkı Payı |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1)  | Pazarlama alanının temel kavramlarını, ilkelerini uygulamalarını ve esaslarını farklı bakış açısıyla değerlendirir, aynı zamanda öğrenilen teorik bilgileri günlük hayata uygulama becerisine sahiptir. |            |
| 2)  | Satış ve satış gücü yönetimi ile ilgili uygulamaları ve teknikleri teorik çerçeveye ilişkilendirerek kullanır                                                                                           |            |
| 3)  | Pazarlamayı operasyonel, taktiksel ve stratejik açıdan kavrar, aynı zamanda bu bilgileri perakende yönetimi uygulamalarında da kullanır.                                                                |            |
| 4)  | Tüketici davranışları konusunda sahip olduğu bilgiyi yerel ve küresel pazarlarda uygulama becerisine sahiptir.                                                                                          |            |
| 5)  | Bir yabancı dili eğitim öğretim düzeyine göre Avrupa dil portföyü kriteri açısından A2 genel düzeyinde kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar.                     |            |
| 6)  | Alanı ile ilgili temel hukuk bilgisine sahiptir.                                                                                                                                                        |            |
| 7)  | Pazarlama araştırma sürecine ve analiz yöntemlerine hâkimdir ve analiz sonuçlarını yorumlar.                                                                                                            |            |
| 8)  | Bir markanın nasıl oluştuğu ve yönetildiği hakkında bilgi sahibidir.                                                                                                                                    |            |
| 9)  | Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar, işiyle ilgili temel yazışmalar yapar ve okuduğunu anlayıp düzgün yorumlar.                                                                                 |            |
| 10) | Mesleğinin sorumluluk ve etik değerlerini bilir; toplum değerlerine uygun davranır.                                                                                                                     |            |
| 11) | Pazarlama iletişimi uygulamalarını nasıl uygulayacağını öğrenir ve bu stratejileri müşteri ilişki yönetiminde nasıl uygulayacağını bilir.                                                               |            |
| 12) | Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar kullanma lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte Bilişim ve İletişim teknolojilerini kullanır.                                           |            |

## Ölçme ve Değerlendirme

| Yarıyıl İçi Çalışmaları                        | Aktivite Sayısı | Katkı Payı   |
|------------------------------------------------|-----------------|--------------|
| Ödev                                           | 1               | % 20         |
| Ara Sınavlar                                   | 1               | % 35         |
| Final                                          | 1               | % 45         |
| <b>Toplam</b>                                  |                 | <b>% 100</b> |
| YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI |                 | % 55         |

|                                                   |  |              |
|---------------------------------------------------|--|--------------|
| YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI |  | % 45         |
| <b>Toplam</b>                                     |  | <b>% 100</b> |

#### İş Yüğü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

| Aktiviteler               | Aktivite Sayısı | Aktiviteye Hazırlık | Aktivitede Harçanan Süre | Aktivite Gereksinimi İçin Süre | İş Yüğü    |
|---------------------------|-----------------|---------------------|--------------------------|--------------------------------|------------|
| Ders Saati                | 14              | 2                   | 3                        |                                | 70         |
| Sınıf Dışı Ders Çalışması | 14              | 0                   | 2                        |                                | 28         |
| Ara Sınavlar              | 1               | 8                   | 1                        |                                | 9          |
| Final                     | 1               | 17                  | 1                        |                                | 18         |
| <b>Toplam İş Yüğü</b>     |                 |                     |                          |                                | <b>125</b> |