

Halkla İlişkiler ve Reklamcılık			
Lisans	TYYÇ: 6. Düzey	QF-EHEA: 1. Düzey	EQF-LLL: 6. Düzey

Ders Genel Tanıtım Bilgileri

Ders Kodu:	UNI210		
Ders İsmi:	Girişimcilik Uygulamaları		
Ders Yarıyılı:	Bahar		
Ders Kredileri:	AKTS 5		
Öğretim Dili:	Turkish		
Ders Koşulu:			
Ders İş Deneyimini Gerekliyor mu?:	Hayır		
Dersin Türü:	Üniversite Seçmeli		
Dersin Seviyesi:	Lisans TYYÇ:6. Düzey QF-EHEA:1. Düzey EQF-LLL:6. Düzey		
Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze		
Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üy. GÜLSÜM GÖKGÖZ		
Dersi Veren(ler):	Dr. Cem Duran		
Dersin Yardımcıları:			

Dersin Amaç ve İçeriği

Dersin Amacı:	Bu ders öğrencilerin teknolojik yeniliklerin girişimcilik sürecinde oynadığı önemli rolü kavramaları ve yeni teknoloji temelli girişimlerin kurulması sürecini anlamalarına yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır.
Dersin İçeriği:	Girişimcilik ve iş planı oluşturma ile ilgili gerekli teorik bilginin verilmesi, başarılı iş modellerinin incelenmesi, iş planı hazırlanması ve sunumu.

Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

- 1) Girişimciliğin ve küçük işletmelerin dinamik rolünü anlama
- 2) Küçük İşletmelerin Organizasyonu ve Yönetimi
- 3) Finansal Planlama ve Kontrol
- 4) Küçük İşletmeler için Mülkiyetleri Biçimleri
- 5) Stratejik Pazarlama Planlaması
- 6) Yeni Ürün veya Hizmet Geliştirme
- 7) İş Planı Oluşturma

Ders Akış Planı

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1)	Girişimcilik Kuramı (Girişimci, girişimcilik, girişimcilik ile ilgili temel kavramlar)	
2)	Girişimcilik Süreci (İş fikri geliştirme ve yaratıcılık)	
3)	Yeni Ekonominin Dinamikleri	
4)	İnternet ve Pazarlama	
5)	İş Planı Kavramı ve Hazırlama	
6)	İş Planı Kavramı ve Hazırlama	
7)	Vaka 1 - Girişimcilik	
8)	Vize Sınavı	
9)	Vaka 2 - Girişimcilikte Finans	
10)	Vaka 3 - Girişimcilikte İnsan Kaynakları	
11)	Vaka 4 - Girişimcilikte Pazarlama	
12)	Vaka 5 - Yatırımcı Sunumu	
13)	İş Planı Sunumları	
14)	İş Planı Sunumları	
15)	İş Planı Sunumları	
16)	Final Haftası	

Kaynaklar

Ders Notları /	Özmen, Şule (2013), Ağ Ekonomisinde Yeni Ticaret Yolu E-Ticaret, Genişletilmiş 5.Baskı,
----------------	---

Kitaplar:	Bilgi Üniversitesi Yayınları.
Diğer Kaynaklar:	Özmen, Şule (2013), Ağ Ekonomisinde Yeni Ticaret Yolu E-Ticaret, Genişletilmiş 5.Baskı, Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Ders - Program Öğrenme Kazanım İlişkisi

Course Learning Outcomes	1	2	3	4	5	6	7
Program Kazanımları							
1) Halkla ilişkiler ve Reklamcılık alanlarına ilişkin, mesleğin gerektirdiği tüm bilgi, beceri ve yeterliliğe sahip olurlar ve alanın gerektirdiği yapısal özelliklere hakimdirler.							
2) Marka yönetimi, pazarlama iletişimi, kurumsal iletişim, reklam stratejisi geliştirme alanlarında bilgiye sahiptirler. Halkla ilişkiler kampanyası oluşturma, planlama ve yönetme becerisine sahiptirler.							
3) Alanla ilgili değişen ve gelişen iletişim yöntemleri ve teknolojileri hakkında bilgi ve beceriye sahiptirler.							
4) İlgili paydaşlar ve hedef kitle arasındaki iletişimi yönetme becerisine sahip olurlar. Farklı paydaşların iletişim özelliklerine göre uygun iletişim strateji ve yöntemi geliştirerek, uygulamaya geçirirler.							
5) Yaşam boyu öğrenme ilkesiyle hareket ederek kendini sadece mesleki bilgi açısından değil kültürel açıdan da sürekli geliştirirler ve ulusal ve uluslararası gündemi takip ederler.							
6) Farklı iletişim alanlarını bütüncül ve stratejik bir şekilde bir araya getirirler.							
7) Yazılı ve sözel iletişim yeteneğini etkin bir şekilde kullanırlar.							
8) Yaratıcı ve eleştirel düşünerek, stratejiler geliştirir ve uygulamaya geçirirler.							
9) Yönetim becerisine sahiptirler.							
10) Araştırma kabiliyetini etkin bir şekilde kullanırlar.							
11) Etik iş anlayışı ve sosyal sorumluluk bilincine sahiptirler.							
12) Analitik düşünme ve problem çözme yeteneğine sahiptirler.							
13) Takım çalışmasına yatkın bir çalışan olurlar.							
14) Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 genel düzeyinde							

kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve meslektaşları ile iletişim kurarlar. Course Learning Outcomes	1	2	3	4	5	6	7
15) Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı ileri düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.							

Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi

Etkisi Yok	1 En Düşük	2 Orta	3 En Yüksek

	Dersin Program Kazanımlarına Etkisi	Katkı Payı
1)	Halkla ilişkiler ve Reklamcılık alanlarına ilişkin, mesleğin gerektirdiği tüm bilgi, beceri ve yeterliliğe sahip olurlar ve alanın gerektirdiği yapısal özelliklere hakimdirler.	
2)	Marka yönetimi, pazarlama iletişimi, kurumsal iletişim, reklam stratejisi geliştirme alanlarında bilgiye sahiptirler. Halkla ilişkiler kampanyası oluşturma, planlama ve yönetme becerisine sahiptirler.	
3)	Alanla ilgili değişen ve gelişen iletişim yöntemleri ve teknolojileri hakkında bilgi ve beceriye sahiptirler.	
4)	İlgili paydaşlar ve hedef kitle arasındaki iletişimi yönetme becerisine sahip olurlar. Farklı paydaşların iletişim özelliklerine göre uygun iletişim strateji ve yöntemi geliştirerek, uygulamaya geçirirler.	
5)	Yaşam boyu öğrenme ilkesiyle hareket ederek kendini sadece mesleki bilgi açısından değil kültürel açıdan da sürekli geliştirirler ve ulusal ve uluslararası gündemi takip ederler.	
6)	Farklı iletişim alanlarını bütüncül ve stratejik bir şekilde bir araya getirirler.	
7)	Yazılı ve sözel iletişim yeteneğini etkin bir şekilde kullanırlar.	
8)	Yaratıcı ve eleştirel düşünerek, stratejiler geliştirir ve uygulamaya geçirirler.	
9)	Yönetim becerisine sahiptirler.	
10)	Araştırma kabiliyetini etkin bir şekilde kullanırlar.	
11)	Etik iş anlayışı ve sosyal sorumluluk bilincine sahiptirler.	
12)	Analitik düşünme ve problem çözme yeteneğine sahiptirler.	
13)	Takım çalışmasına yatkın bir çalışan olurlar.	

14)	Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 genel düzeyinde kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve meslektaşları ile iletişim kurarlar.	
15)	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı ileri düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.	

Ölçme ve Değerlendirme

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Aktivite Sayısı	Katkı Payı
Ödev	1	% 30
Ara Sınavlar	1	% 30
Final	1	% 40
Toplam		% 100
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI		% 60
YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI		% 40
Toplam		% 100

İş Yüğü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

Aktiviteler	Aktivite Sayısı	İş Yüğü
Ders Saati	16	48
Ödevler	5	25
Ara Sınavlar	1	15
Final	1	30
Toplam İş Yüğü		118