

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

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	% 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