

OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
GİRİŞİMCİLİK YÜKSEK LİSANS PROGRAMI  
DERS İZLENCE FORMU

GRS 504 E-Ticaret Operasyon Yönetimi							
Dersin Adı	Ders Kodu	Dönemi	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Kredi	AKTS
E-Ticaret Operasyon Yönetimi	GRS 583	2	3	0	0	3	7,5

<b>Eğitim Dili</b>	Türkçe
<b>Ders Durumu</b>	Seçmeli
<b>Ders Seviyesi</b>	Yüksek Lisans
<b>Dersin Öğrenme ve Öğretme Teknikleri</b>	Anlatım, Tartışma, Vaka Analizi, Soru Cevap, Uygulama

Dersin Amacı
Dijitalleşme ile yıldan yıla toplam ticarete elektronik ticaretin payı artmaktadır. Bu dersin amacı öğrencilerin e-ticaretin teorik boyutu ve uygulamaları hakkında bilgi edinmesidir.

Öğrenme Kazanımları
Bu dersten başarılı olan öğrenciler; <ul style="list-style-type: none"><li>- Dijitalleşme ve dijitalleşen dünyaya hâkim olacak,</li><li>- E-Ticaretin teorik kısmı ile ilgili bilgi sahibi olacak,</li><li>- E-Ticaretin uygulama kısmı ile ilgili bilgi sahibi olacaktır.</li></ul>

Dersin İçeriği
Ders, öğrencilere öncelikli olarak dijitalleşme kavramını anlatmaktadır. Dijitalleşme ile birlikte artan e-ticaretin tarihçesi, iş modelleri ile devam etmektedir. Girişimciler için e-ticaret ve sektör profesyonelleri için e-ticaretin ayrımı da anlatılmaktadır.

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları
--

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1-2	Tanıtım ve Giriş Dersleri	
3	E-Ticarete Giriş	
4	E-Ticaretin Tarihçesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>· E-Ticaret Kavramı</li> <li>· E-Ticaretin Tarihçesi</li> </ul>
5	Dijitalleşme, Dijital Medya&Ekonomi ve İnternet Devrimi	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Dijitalleşme</li> <li>· Dijitalleşen Dünya</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>· Dijital Medya</li> <li>· Dijital Ekonomi</li> <li>· İnternet Devrimi</li> <li>· Bu kavramların E-Ticarete etkisi</li> </ul>
6-7	Dijital Pazarlama, Yeni Ekonomi, İnternet ve Pazarlama İlişkileri	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Dijital Pazarlama</li> <li>· İnternet ve Yeni Ekonomi</li> <li>· İnternet ve Pazarlama İlişkileri</li> </ul>
8	<b>ARA SINAV</b>	
9	E-Ticaret ve Pazarlama	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pazarlama Kavramı</li> <li>· E-Ticaret ve Pazarlama</li> </ul>
10	E-Ticaret ve E-İş Modelleri	<ul style="list-style-type: none"> <li>· B2B, B2C, C2C gibi modeller</li> <li>· Dropshipping, FBA gibi yöntemlere giriş</li> </ul>
11	Girişimci olarak E-Ticaret Sektör Profesyoneli olarak E-Ticaret	<ul style="list-style-type: none"> <li>· E-Ticaret Girişimciliği</li> <li>· Sektörde E-Ticaret Profesyoneli Olarak Çalışmak</li> </ul>
12	Dropshipping and Amazon FBA	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Dropshipping, FBA gibi e-ticaret yöntemleri</li> </ul>
13	Sosyal Medya Pazarlaması, SEO, Adwords	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Dijital Pazarlamaya Devam</li> <li>· Sosyal Medya İçerik Üreticiliği</li> <li>· Sosyal Medya Pazarlaması</li> <li>· SEO</li> <li>· Adwords</li> </ul>
14-15	Uluslararası E-Ticaret	<ul style="list-style-type: none"> <li>· E-İthalat</li> <li>· E-İhracat</li> </ul>
16	<b>FİNAL SINAVI</b>	

**Ders Kitapları/Kaynaklar/Materyaller:**

**Ders Kitabı:** Chaffey, D. (2014). Digital Business and E-Commerce Management. Pearson.

Değerlendirme Sistemi		
Çalışmalar	Sayı	Katkı Payı (%)
Devam		
Laboratuvar		
Uygulama		
Alan Çalışması		
Derse Özgü Staj (Varsa)		
Küçük Sınavlar / Stüdyo /Kritik		
Ödev		
Sunum		
Proje		
Rapor		
Seminer		
<b>Ara Sınavlar /Ara Jüriler</b>		40
<b>Yarıyıl Sonu Sınavı /Genel Jüri</b>		60
<b>Toplam</b>		<b>100</b>
<b>Yarıyıl İçi Çalışmalarının Başarı Notuna Katkısı</b>		40
<b>Yarıyıl Sonu Çalışmalarının Başarı Notuna Katkısı</b>		60
<b>Toplam</b>		<b>100</b>

AKTS / İş Yüğü Tablosu			
Aktiviteler	Sayı	Süre (Saat)	Toplam İş Yüğü
<b>Ders Saati (Sınav Haftaları Dahil): 16 x toplam ders saati)</b>	16	3	48
Laboratuvar			
Uygulama	5	3	15
Derse Özgü Staj			
Alan Araştırması/Çalışması			
<b>Ders Dışı Aktiviteler</b>	15	5	75
Sunum/Seminer Sunumu			
Projeler			
Raporlar			
Odevler			
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Ara sınavlara/Ara Jüriye Hazırlanma Süresi	1	25	25
Yarıyıl Sonu Sınavına /Genel Jüriye Hazırlanma Süresi	1	25	25
<b>Toplam İş Yüğü</b>	<b>(188/25=7,52)</b>		<b>188</b>

Dersin Öğrenme Kazanımları Katkı Düzeyi		
No	Öğrenme Kazanımları	Katkı Düzeyi

		1	2	3	4	5
ÖK1	Dijitalleşme ve dijitalleşen dünyaya hâkim olacak,					X
ÖK2	E-Ticaretin teorik kısmı ile ilgili bilgi sahibi olacak,					X
ÖK3	E-Ticaretin uygulama kısmı ile ilgili bilgi sahibi olacak.					X

<b>Ders Öğrenme Kazanımları ile Program Yetkinlikleri Arasındaki İlişki</b>					
<b>Girişimcilik (Tezsiz) Yüksek Lisans Programı</b>					
	Program Yetkinlikleri	Öğrenme Kazanımları			Toplam Etki (1-5)
		OÇ1	OÇ2	OÇ3	
1	Bir iş fikrini ticarileştirip girişime dönüştürebilir ve başarılı bir şekilde yönetebilir.			X	1
2	Alanı ile ilgili teknogirişim, sosyal girişimcilik, iş modeli kanvası, sürdürülebilirlik, tohum sermaye, melek yatırım, bootstrap gibi temel kavramları açıklayabilir.			X	1
3	Yenilikçi ve yaratıcı düşünme becerisiyle girişimcilik fırsatlarını saptayabilir ve kendisi doğru zamanda ve doğru yerde fırsat yaratabilir.	X	X	X	3
4	Girişimci liderlik, pazarlama, hukuk ve etik kavramlarını bilir ve yönetim süreçlerinde bu bilgileri kullanabilir.	X	X	X	3
5	Alanı ile ilgili güncel bilgileri takip edebilir, yenilikleri özümseyip uygulama alanına aktarabilir.	X		X	3
6	Stratejik ve finansal planlama yetenekleri ile bir iş planı geliştirebilir.				
7	Girişimlerde, şirketlerde ve kurum/kuruluşlarda etkin bir şekilde kullanabileceği temel teknoloji yetkinliklerine sahiptir.	X		X	2
8	Yeni ürün ve hizmet geliştirebilecek tasarım ve yenilik becerilerine sahiptir.			X	1
9	Bilimsel nitelikli araştırma yapabilir, analiz edebilir ve raporlayabilir.		X		1
10	İş fikrinin uluslararası pazarlarda operasyonel süreçlerini yürütebilir.			X	1
11	Yöneticiler, çalışanlar, acenteler gibi bir girişimin iç paydaşları ile etkili şekilde iletişim kurabilir.		X		1
12	Müşteriler, yatırımcılar, tedarikçiler, borç verenler ve düzenleyici kurumlar gibi bir girişimin dış paydaşları ile etkili şekilde iletişim kurabilir.		X		1
13	Bir girişim faaliyeti içerisinde sürdürülebilir nitelikte etik kültür geliştirebilir.		X	X	2
14	Bir ekip içerisinde ekip üyesi olarak sorumluluk alabilir ve ekibin diğer üyeleri ile koordinasyon içerisinde etkin bir şekilde çalışabilme becerisi gösterebilir.	X	X	X	3
Toplam Etki					23

**Web sayfası :** <https://www.ostimteknik.edu.tr/girisimcilik-tezsiz-yuksekk-lisans-programi-1449>

**Sınavlar:** Sınavlar, öğrenmenin çeşitli boyutlarını değerlendirmeyi amaçlamaktadır: kavram ve teori bilgisi ve bu bilgiyi durumu analiz ederek, problemleri ayırt ederek ve çözümler önererek gerçek dünyadaki fenomenlere uygulama yeteneği. Yazılı sınavlar iki tür olabilir, yani. açık uçlu sorular, aynı zamanda problemler veya çoktan seçmeli sorular şeklinde de olabilir. Dava, ek disiplin cezası için Dekanlığa da taşınabilir.

**Ödevler:** Kısa Sınavlar ve Ev Ödevleri (Ödevler) uygulanabilir. Ödev hazırlanırken Bilimsel Araştırma Etik Kuralları çok önemlidir. Öğrenciler dış kaynaklardan kullanılan herhangi bir materyale atıfta bulunma konusunda dikkatli olmalı ve bunları uygun şekilde referans almalıdır.

**Kaçırılan sınavlar:** Bir sınavı kaçıran herhangi bir öğrencinin, mazeret sınavına girebilmesi için resmi bir sağlık raporu getirmesi gerekir. Sağlık raporu bir devlet hastanesinden alınmalıdır.

**Projeler:** Projeler (ders gerekliliklerinin bir parçasıysa) intihal yapmadan bireysel olarak veya gruplar halinde gerçekleştirilebilir.

**Devam:** Devam koşulları dönem başında ilan edilir. Öğrencilerin genellikle her dönem derslerin en az %70'ine katılmaları beklenir.

**İtirazlar:** Öğrenci notunda maddi bir hata tespit ederse, Fakülteye veya Bölüme itiraz etme hakkına sahiptir. İddia incelenir ve öğrenci sonucu hakkında bilgilendirilir.