



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Girişimcilik II							
Ders Kodu		TİS224		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	78 (Saat)	Teori	2	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Yeni ekonomi de en yüksek katma değeri yaratan unsurlar girişimcilik ve inovasyondur. Bu ders girişimcilik ile ilgili öğrencilerde farkındalık yaratmak ve kariyerlerinde kullanacakları uygulamaları tanıtmayı amaçlamaktadır.							
Özet İçeriğı		Girişimcilik ve iş planı oluşturma ile ilgili teorik bilgilerin verilmesi, başarılı iş modellerinin incelenmesi, iş planı hazırlanması ve sunumu.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Dr. Öğr. Üyesi Naciye TOK						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Öğretim elemanı ders notları
---	------------------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Girişimci, girişimcilik, girişimcilik ile ilgili temel kavramlar Girişimci düşünce biçiminin temelleri, Girişimci kişiliğın sınanması
2	Teorik	Girişimcilik süreci İş fikri geliştirme ve yaratıcılık Yaratıcı sorun çözme teknikleri İnovasyon
3	Teorik	İş planı kavramı ve iş planı öğeleri (pazar araştırma) Birincil ve ikincil kaynaklar kullanılarak pazarın araştırılması, müşterilerin belirlenmesi, mevcut ve gelecekteki ihtiyaçları
4	Teorik	İş planı kavramı ve iş planı öğeleri (pazarlama planı) Pazarlama planı dahilinde pazarlama karmasının incelenmesi (ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma)
5	Teorik	İş planı kavramı ve iş planı öğeleri (yönetim planı) Yönetimin fonksiyonları ele alınarak iş planına adaptasyonu İnsan Kaynakları Yönetimi
6	Teorik	İş planı kavramı ve iş planı öğeleri (finansal plan) Finansal kaynak bulma, yatırımın planlanması, finansal tabloların hazırlanması ve finansal yönetim unsurları Muhasebe (bütçe ve nakit akışı)
7	Teorik	İş planı kavramı ve iş planı öğeleri (finansal plan) Finansal kaynak bulma, yatırımın planlanması, finansal tabloların hazırlanması ve finansal yönetim unsurları Muhasebe (bütçe ve nakit akışı)
8	Teorik	Arasınav
9	Teorik	Şirket hedeflerini geliştirme
10	Teorik	Şirket içi girişimcilik
11	Teorik	AB Hibe Projeleri
12	Teorik	AB Hibe Projeleri
13	Teorik	AB Hibe Projesi Hazırlama Rehberi
14	Teorik	Başarılı Girişimcilik Öyküleri
15	Teorik	Genel Değerlendirme

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	15	2	2	60
Ara Sınav	1	6	1	7
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
Toplam İş Yüğü (Saat)				78
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Girişimcilik ile ilgili temel kavramları sayabilmek
2	Bir iş fikrinin ne zaman değerli ve yenilikçi olacağını ayırt edebilmek
3	Bir iş fikri ile ilgili finansal planlama yapabilmek
4	İş kurma tekniklerini ve aşamalarını kavrayabilme, iş planı hazırlayabilme
5	Girişimcilikte karar alma sürecini ve ekonomik sonuçlarını analiz edebilme

Program Çıktıları (Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı)

1	Genel olarak İletişim, özel olarak Halkla İlişkiler ve Tanıtım alanına ilişkin formasyona sahip olup, alanın tarihsel gelişim ve değişim süreçlerini öğrenerek kuramsal ve uygulamalı yetkinlik gösterebilme.
2	İletişimin disiplinler arası zenginliğine dayanarak ilgili alanlara ilişkin genel ve güncel sorunları tespit etmek ve çözüm için yöntem belirleyebilme.
3	Disiplinler arası bilgi birikimini İletişim ve Halkla İlişkiler ve Tanıtım alanına taşıyabilme ve bu çerçevede sorunları alanda çözümleyebilme.
4	Alanıyla ilgili etik ve hukuk kurallarını bilme, özümseme ve uygulayabilme.
5	Alanda geçerli bir yabancı dili kullanarak alan bilgisini derinleştirme ve gerekli diğer uluslar arası paydaşlarla iletişim kurabilme.
6	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.
7	Bir örgütsel yapı için Halkla İlişkiler, reklâm ve pazarlama programı kampanyaları ve süreçlerine hâkim olabilir ve hazırlayabilirler.
8	Araştırma yöntemlerine hâkim olarak iletişim alanında haber, reklâm, vb. metinleri çözümleyebilirler ve yaratıcı ve eleştirel metinler üretebilirler.

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	5	5	4	4
PÇ2	5	5	4	4	5
PÇ3	4	3	5	5	5
PÇ4	3	4	4	3	5
PÇ5	4	5	4	4	5
PÇ6	5	4	3	4	5
PÇ7	3	5	5	5	4
PÇ8	4	4	4	3	5

