AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Uygulamalı Elektronik Pazarlama								
Ders Kodu	PAR258		Ders Düzeyi		Önlisans				
AKTS Kredi	4	İş Yükü	100 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	2	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Öğrencinin, işletmenin ürün ve satış stratejilerine göre E-Ticaret müşterilerini belirleyebilmesini; müşteri özelliklerine göre Internet üzerinden veri tabanı oluşturarak pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olabilmesini, işletmenin satış strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, E-Satış yapabilmesini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır.							
Özet İçeriği	E-ticaret müşterilerini belirlemek, Internet üzerinden veri tabanı, oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak, E-Satış yapmak, Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak.							
Staj Durum	Yok							
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	İnternet Ortamında Pazarlama: Ramazan Aksoy

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	E-ticaret müşterilerini belirlemek
2	Teorik	E-ticaret müşterilerini belirlemek
3	Teorik	E-ticaret müşterilerini belirlemek Internet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
4	Teorik	Internet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
5	Teorik	Internet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
6	Teorik	Internet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
7	Teorik	Internet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
8	Teorik	E-Satış yapmak
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	E-Satış yapmak
11	Teorik	E-Satış yapmak
12	Teorik	E-Satış yapmak Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak
13	Teorik	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak
14	Teorik	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak
15	Teorik	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeleri yaptırmak
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu Sınav

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	2	28

Uygulamalı Ders	14	0	2	28
Ödev	32	0	1	32
Ara Sınav	1	5	1	6
Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
			Toplam İş Yükü (Saat)	100
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	4
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	E-ticaret faaliyetlerini düzenleyebilme
2	E-ticaret faaliyetlerini uygulayabilme
3	Elektronik pazarları ve bu pazarlara özgü pazarlama yöntemlerini öğretmek
4	Elektronik pazarlara özgü pazarlama stratejileri geliştirme bilgi ve becerisi kazandırmak
5	Elektronik pazarlarda uygulanacak ticaret araçlarını ve yöntemlerini tasarlama ve uygulama bilgisi ve becerisi geliştirmek

Program Çıktıları *(İşletme Yönetimi Programı)*	
1	İşletme yönetimi alanındaki teorik bilgileri çalışma hayatında kullanabilme becerisine sahip olabilme
2	İşletmenin yönetim fonksiyonlarını kullanabilme yeteneğine sahip olmak ve yeni yönetim tekniklerini takip ederek uygulayabilme
3	İşletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebilecek, ilgili mevzuatı takip edip uygulayabilecek bilgi ve donanıma sahip olabilme
4	Alanının gerektirdiği düzeyde bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilmek, teknolojik değişiklikleri takip ederek yeni teknolojileri işletme sistemlerine uyarlayabilme
5	Mesleki uygulamalarda karşılaşılan sorunları tanımlamak, analiz etmek ve çözüm önerileri getirebilme
6	İşletme finansmanını yönetmek; işletmenin finansal analizini yaparak finansal sorunlarına çözüm önerileri getirebilme
7	İşletmenin insan kaynaklarını işletme amaçları doğrultusunda verimli biçimde çalışmasını ve gelişmesini sağlayarak yönetme becerisi kazanma
8	Üretim ve pazarlamanın temel işlevlerini bir bütün olarak kavrayabilme, yeni üretim ve pazarlama tekniklerini uygulayabilme becerisine sahip olabilme
9	İşletmelerde maliyet hesaplamalarını yapabilecek, muhasebe kayıtlarını tutabilecek, mali tabloları hazırlayabilecek ve yorumlayabilecek yeterliliğe sahip olabilme
10	Piyasanın ihtiyaç duyduğu nitelikli elemanlarda aranan mesleki etik değerlere sahip, yazılı ve sözlü iletişimde Türk dilini etkin kullanabilen; alanıyla ilgili uluslararası yazışmaları yapabilecek mesleki yabancı dil bilgisine sahip olabilme
11	Alanına ilişkin bilgileri analitik olarak analiz etme, yorumlama, değerlendirme ve çözüm becerisine sahip olabilme
12	Mesleği ile ilgili ulusal ve uluslar arası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilme ve uygulayabilme becerisine sahip olabilme

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

	ÖÇ1	ÖÇ2
PÇ1	4	3
PÇ2	2	1
PÇ3	1	2
PÇ4	1	1
PÇ5	2	1
PÇ6	1	1
PÇ7	1	2
PÇ8	1	1
PÇ9	2	2
PÇ10	4	5
PÇ11	1	1
PÇ12	3	4