AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Türkiye'nin Ticari Ortakları ve Yeni Pazarlar								
Ders Kodu	DIT222		Ders Düzeyi	Önlisans					
AKTS Kredi	3	İş Yükü	75 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Türkiye'nin ticaret yaptığı ülkeleri ve ilişkilerini kavratmak								
Özet İçeriği	Türkiye'nin ençok ticaret yaptığı ülkeler ve ilişkiler Türkiye AB Ticari İlişkileri Türkiye Rusya Ticari İlişkilieri Türkiye İran-Irak Ticari İlişkileri Türkiye ABD Ticari İlişkiler Komşu Ülkelerle Ticari İlişkiler								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin Önlem ERSÖZ								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Türkiye'nin Ticari Ortakları ve Yeni Pazarlar

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin tanıtımı
2	Teorik	Türkiye dış ticaretinin gelişimi
3	Teorik	Türkiye dış ticaretinin gelişimi
4	Teorik	Türkiye'nin ihracat ve ithalat ürünleri
5	Teorik	Türkiye-AB ticari ilişkileri- Hollanda
6	Teorik	Türkiye- Almanya, Türkiye-Fransa ticari ilişkileri
7	Teorik	Türkiye-İtalya, Türkiye-İspanya ticari ilişkileri
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Türkiye – Birleşik Krallık, Türkiye- Rusya ticari ilişkileri
10	Teorik	Türkiye-Hindistan, Türkiye-Çin ticari ilişkileri
11	Teorik	Türkiye-ABD, Türkiye-Güney Amerika ülkeleri ticari ilişkileri
12	Teorik	Türkiye-Mısır, Türkiye Afrika ülkeleri ticari ilişkileri
13	Teorik	Türkiye-Kore, Türkiye-Japonya ticari ilişkileri
14	Teorik	Türkiye- Komşu ülkeler ile ticari ilişkileri
15	Teorik	Konuların genel tekrarı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	2	56
Ödev	2	1	1	4
Okuma	5	1	2	15
			Toplam İş Yükü (Saat)	75
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Türkiye'nin ticaret yaptığı ülkeleri öğrenmek
2	Türkiye'nin ençok ihracat yaptıı ürün ve ülkeleri sınıflandırmak

3	Dünya ticaretinin kurallarını kavramak
4	Türkiye'nin ticaret ortağı ülkelerle ilişkilerin anlamak
5	Türkiye'in ençok ihracat yaptığı ülke ve ürünleri bilmek

Program Çıktıları *(Dış Ticaret Programı)*	
1	Dış Ticaret alanında temel bilgilere sahip olmak ve kullanılan çeşitli belgeleri tanıyabilmek
2	İhracat ve gümrük mevzuatlarına ilişkin temel bilgiye sahip olmak
3	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak
4	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek, pazar araştırmaları yapabilmek ve bunların gerektirdiği pazarlama iletişimini kullanabilmek
5	Uluslararası ticaret oluşumları ve uluslararası ticaret politikaları bilgisine sahip olmak
6	Dış ticaretin lojistik yönetimiyle ilişkilendirilmesi bilgisine sahip olmak
7	Bilgisayar ve gerekli programların kullanım bilgisine sahip olmak
8	Dış ticaretin finansmanı bilgisine sahip olmak
9	Uluslararası ticaret ve AB hukuku bilgisine sahip olmak
10	İşletme Yönetimi alanında temel bilgilere ve uluslararası işletmecilik vizyonuna sahip olmak
12	Mesleği ile ilgili mevzuatı takip ederek temel hukuk bilgilerine sahip olmak
13	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak
15	Dış ticaret konusunda mesleki ingilizce bilgisine sahip olmak.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	5
PÇ5	5	5	5	5	5