



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SÖKE İŞLETME FAKÜLTESİ**  
**ULUSLARARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK BÖLÜMÜ**  
**ULUSLARARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Toplantı ve Sunum Teknikleri								
Ders Kodu	İK456			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	102 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu ders ile öğrencilerin; belli bir konuda bilgiye ulaşip, derleyerek, anlatım amacına uygun bir sunum hazırlama ve bunu bir toplantı formatına göre organize ederek, etkin bir şekilde topluluk önünde sunma becerisini geliştirmeleri amaçlanmaktadır. Ayrıca bu ders ile öğrencilerin etkili ve güzel konuşma becerisini, halkla ilişkiler tekniklerini, sekreterlik mesleğine ilişkin temel bilgilerini, bilgisayar programlarını kullanabilme becerilerini ve organizasyon becerilerini uygulama ve geliştirmeleri hedeflenmektedir.								
Özet İçeriği	Etkili sunumun uygulama aşamasında karşılaşılabilecek olası güçlüklerin nasıl üstesinden gelinebileceğini; sunum sırasında yapılması gereken ve yapılmaması gerekenleri tanımlayabilir								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Didem TEZSÜRÜCÜ COŞANSU, Dr. Öğr. Üyesi Güneş Açelya SİPAHİ								

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Murat BAYKIZI, Etkili ve Güzel Konuşma Teknikleri, Kar Yayınları, 2005.
2	E. BINGAMAN, Etkili Sunuş, Rota Yayın, 1993.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Sunum Teknikleri Dersine Giriş
2	Teorik	Sunum Hazırlama Aşamaları 1: Sunum Planlanması-Amaç ve Hedefleri
3	Teorik	Sunum Hazırlama Aşamaları 2: Sunum Planlanması-Kullanılacak Destek Araçları
4	Teorik	Sunum Hazırlama Aşamaları 3: Sunum Planlanması-Mekan Düzenlemeleri
5	Teorik	Sunum Hazırlama Aşamaları 4: Sunumu
6	Teorik	Sunum Hazırlama Aşamaları 5: Sunumu Yapma-Sunumun İletişim Öğeleri-1
7	Teorik	Ödev -Bireysel Sunumlar
8	Teorik	Ödev - Grup Sunumları Ödev - Grup Sunumları
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
11	Teorik	Ödev - Grup Sunumları
12	Teorik	Ödev - Grup Sunumları
13	Teorik	ödev grup sunumları
14	Teorik	Ödev - Grup Sunumları
15	Teorik	Ödev - Grup Sunumları

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	0	3	39
Bireysel Çalışma	13	0	2	26
Ara Sınav	1	15	1	16
Dönem Sonu Sınavı	1	20	1	21
Toplam İş Yüğü (Saat)				102
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

\*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Etkili sunumun nasıl yapılacağını tanımlayabilir.
2	Etkili sunumun iş yaşamındaki önemini ve etkisini açıklayabilir.
3	Etkili sunumun amaç ve işlevlerini tanımlayabilir.
4	Toplantı organizasyonu ile ilgili hazırlık yapar ve uygulayabilir.
5	Sunum yapılacak olan topluluğu analiz eder.

**Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Programı)**

1	Ulusal ve Uluslararası piyasalarda yetkin olarak görev yapabilecek orta ve üst düzey yönetici adayı yetiştirmektedir.
2	Öğrencilerimiz teorik derslerin yanı sıra uygulamaya yönelik, proje bazlı dersler alabilmektedir.
3	Öğrencilerimiz öğrenimleri sırasında sektörle ilişkiler kurmakta ve iş olanakları elde etmektedir.
4	Bölümümüzün akademik programında yer alan Avrupa ve Asya Ekonomileri, Küresel Ticaret ve Yatırım Uygulamaları, Avrupa Birliği İşletme Politikaları, Farklı Kültürlerle Ticaret Koşulları, İhracat-İthalat, Gümrük Mevzuatları, Dış Ticaret Finansmanı, Emlak Değerleme Mevzuatı gibi önemi giderek artan konularla ilgili dersler verilmekte ve buna paralel olarak ders programları sürekli olarak güncellenmektedir.
5	Bölümümüzün mezunları dış ticaret firmaları, çokuluslu şirketler, banka ve sigorta şirketleri, perakende sektörü, reklam ajansları ve lojistik firmalarında orta ve üst düzey yönetici olarak iş yaşamına katılabilmektedir.
6	Uluslararası Ticaret alanında teorik ve uygulamalı düzeyde ileri derecede bilgi sahibi olmak, bu bilgileri kullanabilmek.
7	Uluslararası Ticaret ve Ekonomi ile ilgili temel kavram, fikir ve verileri bilimsel yöntemlerle inceleyebilmek, eleştirel ve analitik bakış açısı ile yorumlayabilmek ve ekonomik olay ve gelişmelerle ilişkilendirerek değerlendirebilmek.
8	Uluslararası Ticaret ile ilgili konularda düşünce, yorum ve değerlendirmelerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilmek.
9	Uluslararası Ticaret kavramı ile bağlantılı kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarının, nasıl işlediğini anlamak ve bu alandaki süreklilikleri ve değişiklikleri tespit edebilmek.
10	Uluslararası Ticaret ile ortak çalışma içerisinde olan disiplinlere (örneğin; iktisat, hukuk, finans, uluslararası işletme vb) ilişkin temel bilgilere sahip olmak ve bu bilgileri kullanabilmek.
11	Uluslararası Ticaret, Küreselleşme ve Finansman sistemleri ile ilgili İngilizce yayın ve araştırmaları izleyebilmek ve meslektaşları ile uluslararası alanda iletişim kurabilmek.
12	Veri toplanması, yorumlanması ve duyurulması aşamalarında bilimsel ve etik değerlere sahip olmak.
13	Yerel, bölgesel (örneğin Avrupa Birliği ve Orta Doğu) ve küresel gelişmeleri politik ekonomik açıdan tanımlayabilmek, takip edebilmek ve bu gelişmeler arasında ilişki kurabilmek.
14	Uluslararası Ticaret alanında teorik ve uygulamalı düzeyde ileri derecede bilgi sahibi olmak, bu bilgileri kullanabilmek.
15	İkinci bir dili orta düzeyde kullanabilmek.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4
PÇ1	3	3	3	3
PÇ3	3	3	3	3
PÇ5	3	3	3	3
PÇ6	3	3	3	3
PÇ8	3	3	3	3
PÇ11	3	3	3	3

