AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Elektronik Pazarlama Yöntemleri								
Ders Kodu	ULT336		Ders Düzeyi	Lisans					
AKTS Kredi	6	İş Yükü	153 *(Saat)*	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Dünyada hızla gelişen yeni ticaret (ve pazarlama) ortamlarını ve imkanlarını tanıtmak, pazarlama bilgilerini elektronik ticaret ortamlarına nasıl uygulanacağını öğretmek, elektronik pazarlardaki fırsatları analiz etme ve buralara uygun pazarlama stratejileri geliştirme ve uygulama bilgi ve becerisi kazandırmaktır.								
Özet İçeriği	Pazarlama anlayışındaki gelişmeler ışığında elektronik pazarlama kavramı, temel internet kavramları, elektronik ticaret altyapısı ve elektronik ticaretteki gelişimler hakkında bilgiler verilecektir. Internet mağazası geliştirme süreci ve elektronik ortamda pazarlama karması geliştirme konuları incelenecektir.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
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	Şule ÖZMEN, Ağ Ekonomisinde Yeni Ticaret Yolu E-Ticaret, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, Geliştirilmiş 3. Baskı, İstanbul, 2009.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin konusu ve amacı, dersin işleniş şekli, Ağ Ekonomisi ve Elektronik Ticaret kavramlarının açıklanması
2	Teorik	E□Dönüşüm ve E□Ticaret Kavramları
3	Teorik	E□İş Modelleri
4	Teorik	Web Sitesi Özellikleri ve E□Hizmet Kalitesi
5	Teorik	Elektronik pazarlama kavramı ve stratejileri
6	Teorik	Ma Müşteri ilişkileri yönetimi ve E□MİY
7	Teorik	Veri Ambarı ve veri madenciliği
8	Teorik	Elektronik Ticarette Ödeme Sistemleri
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
11	Teorik	Elektronik Ticarette Güvenlik
12	Teorik	Elektronik pazarlamada pazarlama karması ürün□fiyat
13	Teorik	Elektronik pazarlamada pazarlama karması dağıtım□ tutundurma
14	Teorik	Sosyal medyanın e□pazarlamada kullanılması
15	Teorik	Internette tüketici davranışları
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	final

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	13	2	3	65
Bireysel Çalışma	13	0	2	26
Ara Sınav	1	25	1	26

Dönem Sonu Sınavı	1	35	1	36
			Toplam İş Yükü (Saat)	153
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	6
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Dünyada ticaretin gelişim yönünü ve yeni ticaret ortamlarını öğrenir.
2	Elektronik pazarları ve bu pazarlara özgü pazarlama yöntemlerini öğrenir.
3	Elektronik pazarları analiz etme bilgi ve becerisi kazanır.
4	Pazarlama karması elemanlarının Internet ortamına özgü uyarlanması konusunda bilgi sahibi olur.
5	Elektronik pazarlarda uygulanacak ticaret araçlarını ve yöntemlerini tasarlama ve uygulama bilgi ve becerisi geliştirir.

Program Çıktıları *(İnsan Kaynakları Yönetimi Programı)*	
1	İnsan Kaynakları Yönetimi ve diğer sosyal bilimler ile ilgili konularda akademik ve teorik bilgilere sahip olmak; Çalışma ve çalıştırma kavramları hakkında tarihsel, sosyolojik, hukuksal ve psikolojik konularda akademik bilgi sahibi olmak
2	Eleştirel ve analitik düşünce becerisine sahip olmak
3	İletişim ve bilgi teknolojileri hakkında bilgi sahibi olmak
4	Araştırma süreçleri hakkında kapsamlı bilgi sahibi olmak; ve uygulamalarını ödev, araştırma ve projelerde gerçekleştirmek
5	İnsan Kaynakları Yönetimi ve diğer sosyal bilimler alanlarındaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri beraber kullanabilme yeteneğini edinmek
6	Temel iş kavramlarını İnsan Kaynakları Yönetimi bakış açısı ile yorumlayabilmek
7	İnsan kaynakları planlaması, çalışma ilişkileri, mesleki sağlık ve güvenlik uygulamalarının gerçekleştirilmesi, eğitim planlaması, performans ve ücret yönetimi, kariyer planlaması, işe alım ve mülakat teknikleri ve yasal konular gibi temel İnsan Kaynakları Yönetimi fonksiyonlarını işletmelerde uygulamalarını yapabilmek
8	Kurumsal gelişim, iç müşteri ve dış müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak kalite süreci yaklaşımını insan kaynakları süreçlerinde uygulayabilmek; gereken durumlarda sorumluluk alarak problemlerin çözümüne ve sürekli gelişime katkıda bulunmak, problem tanımlama, hedef belirleme, reorganizasyon ve değişiklik yönetimi becerileri ile süreçlerin mükemmelliğini sağlamak
9	Kaynak ve varlıkları bütçe, finans ve yasal hükümleri göz önünde bulundurarak, proje ve operasyonları planlama, uygulama ve denetim yetkinlikleri ile yönetmek; Kendini ve diğer kişileri yönetebilme becerilerine sahip olmak
10	Sonuç odaklı çalışma yaklaşımını sürekli öğrenim anlayışı ile birleştirerek zenginleştirmek
11	Gelişmiş sözlü ve yazılı iletişim, fikir ve bilgileri etkili sunma becerisine sahip olmak
12	Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 Genel Düzeyinde kullanarak alanındaki bilgileri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar
13	Takım çalışması, empati kurma ve dinleme becerilerine değer vererek farklı kültür ve eğitim geçmişine sahip kişiler ile çalışabilmek
14	Sosyal, akademik ve mesleki etik değerlerin farkında olmak
15	Çalışanların ve toplumun gelişimini sağlamak için İnsan Kaynakları Yönetiminin ‘nasıl’, ‘niçin’ ve ‘nerede’ katkı ve destek sağlaması gerektirdiğine dair eleştirel teorik bakış açısına sahip olmak ; bu edinimler kapsamında uygulama ve bitirme projelerini gerçekleştirmek, bu edinimleri çalışma hayatına aktarmak

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

	ÖÇ1	ÖÇ3	ÖÇ5
PÇ1		3	2
PÇ3	4		3
PÇ4		3	
PÇ5			4
PÇ6	3		
PÇ7		4	
PÇ8	3		4
PÇ9		5	
PÇ10	4		4
PÇ12	4		
PÇ13		4	
PÇ15	5	3	5