AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Elektronik Ticaret								
Ders Kodu	İŞT252			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	2	İş Yükü	50 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	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, İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak, İnternet 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, Örnek Olay								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Öğr. Gör. Tuğba KAVLU								

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	E-ticaret, Gazanfer Erbaşlar- Şükrü Dokur

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	E-ticaret müşterilerini belirlemek
2	Teorik	E-ticaret müşterilerini belirlemek
3	Teorik	E-ticaret müşterilerini belirlemek
4	Teorik	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
5	Teorik	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
6	Teorik	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
7	Teorik	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak
8	Teorik	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturmak ve pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olmak E-Satış yapmak
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Teorik	E-Satış yapmak
11	Teorik	E-Satış yapmak
12	Teorik	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
Ödev	10	0	1	10
Ara Sınav	1	5	1	6
Dönem Sonu Sınavı	1	5	1	6
			Toplam İş Yükü (Saat)	50
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	2
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Elektronik ticaret ve internet ilişkisini açıklayabilecek.
2	E-Ticarette güvenlik kavramını açıklayabilecek.
3	E-Ticaret ve bilgi sistemleri ilişkisini açıklayabilecektir.
4	E-ticaret faaliyetlerini düzenleme
5	E-ticaret faaliyetlerini uygulama