



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET PROGRAMI
ULUSLARARASI TİCARET TEZSİZ YÜKSEK LİSANS (İÖ) PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Uluslararası Pazarlarda Stratejik Yönetim Modelleri								
Ders Kodu	UTB503			Ders Düzeyi		Yüksek Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	124 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Uluslararası Pazarlarda Stratejik yönetimin temelleri, stratejik analiz, strateji formülasyonu, çevre analizi, stratejileri uygulama ve kontrol, stratejik yönetimde diğer konular (liderlik, örgüt kültürü, iş ahlakı, kriz yönetimi ve plansız değişim, küçük işletmelerde stratejik yönetim, örgütlerde stratejik yönetim sorunları, örnek olay uygulamaları).								
Özet İçeriği	Uluslararası Pazarlarda Stratejik yönetim konusunda temel bilgilere sahip olur. Stratejik düşünme yeteneği gelişir. İşletme yönetimi konusunda bütüncül bir bakış açısı kazanır. Stratejik yönetimde kullanılan temel analizleri gerçekleştirebilir. Bir işletmenin stratejik planının içermesi gereken hususlar konusunda bilgi sahibi olur.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir)								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	R. Bakoğlu, Çağdaş Stratejik Yönetim F. David, Strategic Management H. Ülgen & K. Mirze, Stratejik Yönetim Johnson & Scholes, Exploring Corporate Strategy M. Porter, Rekabet Stratejisi Thompson & Strickland, Strategic Management
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin Genel Tanıtımı ve Temel Kavramlar
2	Teorik	"Stratejik Yönetim süreci ve modeli; Stratejik vizyon ve misyonun geliştirilmesi; stratejinin oluşturulması, Stratejide Düzeyler "
3	Teorik	Strateji ve Rekabet Avantajı: 5 Genel Strateji, Dikey Bütünleşme Stratejileri, İşbirliği Stratejileri, Savunmacı ve Saldırgan Stratejiler
4	Teorik	Strateji Oluşturma; Çevre Analizi, Endüstri ve Rekabet Analizi Teknikleri
5	Teorik	İşletmenin Kaynak ve Rekabet Kapasitesinin Değerlendirilmesi
6	Teorik	Analitik Tekniklerle Alternatif Strateji Geliştirme
7	Teorik	Strateji Seçiminin Boyutları ve Strateji Seçim Politikaları
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Ara Sınav
10	Teorik	Uluslararası Pazarlarda Strateji ve Politikalar
11	Teorik	Uluslararası Pazarlarda Strateji ve Politikalar
12	Teorik	Stratejinin Değerlendirilmesi
13	Teorik	Strateji Seçiminin Boyutları ve Strateji Seçim Politikaları
14	Teorik	Dönem Sonu Sınav
15	Teorik	Dönem Sonu Sınav

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	3	9	10	57
Ara Sınav	1	40	1	41



Dönem Sonu Sınavı	1	25	1	26
			Toplam İş Yüğü (Saat)	124
			Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi	5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Bir işletmenin stratejik planının içermesi gereken hususlar konusunda bilgi sahibi olur
2	Ulusal ve uluslararası boyutlarda sosyal, ekonomik ve hukuki yapıların ve değişimlerin işletme ve ekonomi üzerindeki etkilerini analiz eder .

Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret Tezsiz Yüksek Lisans (İÖ) Programı)

1	Diğer disiplinleri birlikte kullanarak, ekonomik sorunlarını kavrayabilme ve çözebilme becerisi.
2	Uluslararası Ticaret ile ilgili bilimsel araştırma süreçlerinde bilgiye ulaşabilme, değerlendirme, yorumlama ve uygulamaya aktarma becerisi.
3	Ekonomik ve politik gelişmelerin finansal piyasalar ve dış ticaret sektörü üzerine yapabileceği etkileri tahmin etme, ulusal ve uluslararası finansal piyasaları izleyebilme, anlayabilme ve bunları yorumlama ve yenilikçi yöntemleri uygulama becerisi.
4	Özel sektörde faaliyet gösteren tüm aktörlerle davranış bilimlerinin gerektirdiği düzeyde iletişim kurabilme, sorunları saptama ve ortak proje yürütebilme becerisi.
5	Dış ticaret alanında çok disiplinli olarak yürütülen çalışmalarda liderlik yapma, karmaşık durumlarda çözüm yaklaşımları geliştirebilme ve sorumluluk alma becerisi.
6	Mesleğinin yeni ve gelişmekte olan uygulamaları hakkında farkındalık; gerektiğinde bunları inceleme ve öğrenebilme becerisi.
7	Uluslararası Ticaret ve Finansman alanında kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilme becerisi.
8	Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik alanında orijinal fikir ve yöntemleri; sistem, parça veya süreç tasarımlarıyla bütünleştirip yenilikçi çözümler geliştirebilme becerisi.
9	Araştırma konusu ile ilgili fikir ve bulgularını sözlü ve yazılı olarak etkin bir şekilde ifade edebilme becerisi.

