



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

Dersin Adı	E-Ticaret								
Ders Kodu	İŞLE516			Ders Düzeyi		Yüksek Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	127 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu dersin temel amacı dünyada hızla gelişen yeni ticaret ortamlarını ve imkanlarını tanıtmak, elektronik ticaretin tanımı, kapsamı, türleri, araçları, elektronik ticaretin avantajları ve dezavantajları, E-ticarette karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri, elektronik ticarette bilgi güvenliği gibi konuları açıklamak ve elektronik ortamlardaki Pazar fırsatlarını analiz etme ve buralara uygun stratejileri geliştirme ve uygulama bilgi ve becerisi kazandırmaktır.								
Özet İçeriği	Elektronik ticaret kavramının ne olduğu açıklanarak, kapsamı, türleri, araçları, elektronik ticaretin avantajları ve dezavantajları, E-ticarette karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri, elektronik ticarette bilgi güvenliği gibi konular işlenecektir.								
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	ÖZMEN, Ş., 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-Ticaret'in Tarihçesi ve Gelişimi
3	Teorik	E- Ticaret İşlemleri
4	Teorik	E-Ticaret Uygulama Şekilleri
5	Teorik	E-Ticaretin Tarafları
6	Teorik	E-Ticarette Değer Kavramı
7	Teorik	Ara Sınavlar
8	Teorik	Ara Sınavlar
9	Teorik	E-Ticaret'in Etkileri
10	Teorik	Elektronik Ticarete Ödeme Sistemleri
11	Teorik	Elektronik Ticarete Güvenlik
12	Teorik	İçerik sağlayıcılar ve e-ticaret ile ilişkisi
13	Teorik	E-ticaret süreçleri, altyapı ve örnek e-ticaret sitesi yapımı, iş planı hazırlama
14	Uygulama	Proje sunumları

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Ara Sınav	1	25	1	26



Dönem Sonu Sınavı	1	30	1	31
	Toplam İş Yüğü (Saat)			127
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Dünyada ticaretin gelişim yönünü ve yeni ticaret ortamlarını öğrenir
2	Dünyadaki ve Türkiye'deki elektronik ticaret uygulamalarını tanıyabilir
3	Sanal ortamda yapılan ticaret uygulamalarını kavrayabilir,
4	Elektronik pazarları analiz etme bilgi ve becerisi kazanır,
5	Elektronik pazarlarda uygulanacak ticaret araçlarını ve yöntemlerini tasarlar
6	Elektronik pazarlarda uygulanacak ticaret araçlarını ve yöntemlerini uygulama bilgisi ve becerisi geliştirir

**Program Çıktıları (İşletme Tezsiz Yüksek Lisans (İÖ) Programı)**

1	Çeşitli Lisans derecesi almış bireylerin, İşletme temel alanlarında (Üretim Yönetimi, Pazarlama, Muhasebe-Finans, Yönetim-Organizasyon, Sayısal Yöntemler) edindiği kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilmek ve alana ilişkin orijinal fikirler geliştirebilmek
2	Makro ve mikro düzeyde finansal analizlerin yapılabilmesi; Birincil ve ikincil piyasaların analizi; işletmelerin mali yapılarının değerlendirilmesi; muhasebe kayıtlarının ve mali tabloların yorumlanabilmesi becerilerini kazandırmak.
3	Matematik, istatistik ve ekonometri modellerinin işletmecilik alanlarında kullanabilme; sayısal verilerin yorumlanabilmesi; çıktıların karar verme sürecinde kullanılabilmesi; istatistiksel tahmin metotlarını kullanabilme yeteneğinin kazandırılmak.
4	Yönetim teknikleri hakkında bilgi sahibi olmak; İşletme yönetiminde karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için bireysel ve grup üyesi olarak sorumluluk alabilmek; liderlik özelliklerine ve yöneticilerle iletişim kurabilme yeteneklerinin
5	Pazarlama temel kavramları, Pazar araştırması, Pazar payı tahmini; Pazar dilimlemesi, Pazar konumlaması, Pazar hedeflemesi konuları; pazarlama karması, Pazarlama bölümünün işletme örgütü içindeki yeri gibi konuların ve uluslararası pazarlama kavramların

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	4	5	2	3	2	5
PÇ2	3	3	3	2	3	4
PÇ3	5	5	5	4	5	3
PÇ4	3	4	4	3	4	2
PÇ5	2	3	3	5	3	3

