



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Dijital Girişimcilik	YBS402	8	3 + 0	5,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Yönetim Bilişim Sistemleri - Lisans (yüz yüze anlatım)				
Amaç	Girişimcilik ve dijital girişimcilik kavramlarını ve işletme fonksiyonlarının yeni ekonomi ışığında dönüşüm ve stratejileri hakkında bilgi vermek				
Ders İçeriği	Dijital girişimcilik ve yeni ekonomi ışığında dijital girişimcilik ile ilgili temel kavramlar				
Ders Veren	Dr. Öğr. Üyesi Tarık SEMİZ				
Ders Kaynakları	• Varinli, İnci ve Kahraman Çatı (Editör), Güncel Pazarlama Yaklaşımından Seçmeler, Detay Yay. 2008., • Çabuk, Serap and Mehmet İ. Yağcı (2003), Pazarlamaya Çağdaş Yaklaşım, Nobel Yayınları., • İnternet kaynakları , • Pl (Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi) , • Odabaşı, Yavuz (1999), Tüketim Kültürü, İstanbul, Sistem Yayıncılık. , • MediaCat Dergisi, • Doyle, Peter (Çeviri: Gülfidan Barış) (2003), Değer Temelli Pazarlama, İstanbul, MediaCat Yay. , • Kapital Dergileri , • Pazarlama Dünyası Dergileri , • Torlak, Ö. (2012), Pazarlama Stratejileri "Yönetimsel Bir Yaklaşım", Beta Yayınevi, • Serpil DÖM "Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği". Detay Yayıncılık, Ankara, TEKİN, M. Girişimcilik, Konya, 1999, • Girişimcilik Keşif Süreci, Beta Yay. İstanbul-2006.				

Hafta	Konu
1	Girişimcilik ve girişimcilik ile ilgili temel kavramlar
1	Tanışma ve Ders tanıtımı
2	Yeni ekonomi ve girişimcilik
2	Pazarlama Anlayışları, Pazarlamada Yeni Kavramlar
3	Yaratıcılık ve yenilikçilik
3	Gerilla Pazarlama Kavramı
4	Dijital girişimcilik ve dijital girişimcilik ile ilgili temel kavramlar
4	Politik Pazarlama Kavramı
5	Dijital girişimciliğin önemi, dijital girişimcilik sistemi
5	Sosyal Pazarlama Kavramı ve Uygulamaları
6	Dijital girişim için iş planı ve iş kurmak
6	İlişki Pazarlaması
7	Elektronik ticaret (B2B, B2C, vs.) & online pazarlama
7	Dijital Pazarlama ve Uygulamaları
8	Ara Sınav
9	E-işletmeye Dönüşüm ve E-işletme Stratejileri
9	Yeşil Pazarlama Kavramı ve Uygulamaları
10	Fikri ve sınai mülkiyet hakları
10	Postmodern Pazarlama Kavramı
11	Öğrenci sunumları
11	Viral Pazarlama ve Sosyal Medya Uygulamaları
12	Öğrenci sunumları
12	Nesnelerin İnterneti ve Pazarlama
13	Öğrenci sunumları
13	Veri tabanlı Pazarlama ve Uygulamaları
14	Öğrenci sunumları
14	Final Sınavı

Program Çıktıları

1	Bilişim sistemleri ile ilgili temel kavramlara hakim olarak işletmenin yönetim, üretim, pazarlama, insan kaynakları, sayısal yöntemler, muhasebe ve finans gibi temel fonksiyonlarını bilişim sistemleri çerçevesinde içselleştirebilir.
2	İşletmecilik ve bilişim ile ilgili mesleki ve etik kurallara uyabilir, güncel ve gelişen eğilimleri izleyebilir.
3	Alanındaki mesleki faaliyet ve projelerde sorumluluğu altında çalışanların mesleki gelişimine yönelik etkinlikleri planlayabilir ve yönetebilir, analitik düşünebilme yoluyla sorunları neden ve sonuçları ile kavrayabilir.
4	Alanı ile ilgili konularda ilgili kişi ve kurumları bilgilendirebilir; düşüncelerini nitel ve nicel verilerle desteklenmiş sorunlara ilişkin çözüm önerilerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilir.
5	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, duyurulması ve uygulanması aşamalarında toplumsal sorumluluk bilincine sahip olarak profesyonel, yasal ve etik ilkeleri anlayabilir ve uygulayabilir.
6	Sosyal ve mesleki ilişkileri anlayabilir ve yönetebilir, yenilikçi ve yaratıcı fikirler üretebilir ve bu fikirleri uygulamaya geçirebilir.
7	Bilginin elde edilmesi, saklanması, yeniden elde edilmesi ve güvenliği konusunda gerekli veri tabanı sistemleri ve web ortamları geliştirebilir ve yönebilirler.
8	Bir yabancı dili yönetim bilişim sistemleri alanıyla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme.
9	Ofis yazılımlarını ileri düzeyde kullanabilir ve İşletme alanındaki teknolojilerin yaygınlaştırabilir ve alanındaki konularda liderlik edebilir.
10	Bir bilgisayar ağ sistemini yapılandırabilme, bilgisayar ağlarına ve donanıma ilişkin karşılaşılan sorunları çözebilme
11	Konu alanındaki bir araştırmayı bilimsel araştırma sürecinin aşamalarına uygun olarak gerçekleştirebilir.
12	Toplumsal güncel sorunlarını çözmeye yönelik projeler üretebilir, mesleğiyle ilgili konularda toplumla ve meslektaşlarıyla bilgi paylaşabilir.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12
Öğrenciler bir çok farklı ve yeni uygulama örneklerini öğrenirler.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler Endüstri 4.0 uygulamalarının pazarlama karması elemanlarına etkilerini öğrenirler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler gelişen teknolojinin tüketim alışkanlıklarına etkilerini öğrenirler.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler pazarlama anlayışlarını ve güncel pazarlama kavramlarını öğrenirler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/227732>