



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
E-Ticaret	MOS220	4	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Sağlık Kurumları İşletmeciliği - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	İnternet uygulamalarına ilişkin bilgi eksikliklerini gidererek, İnternet üzerinden gerçekleştirilen pazarlama uygulamaları ile ilgili kavramları açıklamak				
Ders İçeriği	Elektronik Ticaretin Tanımı/Türleri/ Tarihsel Gelişimi/İnternetin Tanımı/ İnternette Pazarlamaya Giriş/İnternette Pazarlama Araştırması/İntenet Bankacılığı/ İnternette Ödeme Sistemleri/Satışçıların Gözetim ve Kontrolü				
Ders Kaynakları	İnternette Pazarlama - İbrahim KIRCOVA Electronic Commerce - Gary P. Schneider				

Hafta	Konu
1	E-ticarete giriş
2	İnternet altyapısı: İnternet ve WWW teknolojisi
3	Web üzerinde satış: Kâr modelleri ve web kimliği yaratmak
4	Web üzerinde pazarlama
5	Endüstriyel pazarda faaliyetler: verimlilik artışı ve maliyetlerin azaltılması
6	Endüstriyel pazarda faaliyetler: verimlilik artışı ve maliyetlerin azaltılması
7	Sosyal ağlar oluşturma
8	Elektronik Ticarete Hukuki düzenlemeler
9	Mobil Ticaret
10	E-ticaret çevresi: Yasal, etik ve vergi kuralları
11	E-ticaret yazılım ve donanımları
12	E-ticaret güvenlik
13	Ödeme sistemleri
14	E-ticaret planlaması

Program Çıktıları

- 1 Sağlık sektörü alanında temel düzeyde bilgilere sahiptir.
- 2 Karar, uygulama ve davranışlarında işletmecilik ve yönetim alanına ilişkin edindiği bilgileri kullanma becerisine sahiptir.
- 3 Sağlık Kurumları İşletmeciliği alanına ilişkin bilgileri analiz etme, yorumlama ve değerlendirme becerisine sahiptir.
- 4 Kendisine verilen mesleki görev ve sorumlulukları yerine getirebilir.
- 5 Uygulamada karşılaşılan ya da öngörülemez sorunlar için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilir.
- 6 Edindiği bilgi ve becerileri eleştirel olarak değerlendirir.
- 7 Öğrenme gereksiniminin sürekliliğini kavradığını gösterir.
- 8 Öğrenme gereksinimlerine yönelik programlara katılıma açık olur.
- 9 Sağlık Kurumları İşletmeciliği alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarabilir.
- 10 Çalışma arkadaşlarına yardıma yatkındır.
- 11 En az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar yabancı dil bilgisine sahiptir.
- 12 Alanının gerektirdiği en az temel düzeyde bilgisayar, bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
- 13 Kurumsal, iş ve toplumsal etik değerlere uygun davranır.
- 14 Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
- 15 Değişime ve yeniliğe açıktır.

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	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
Elektronik pazarlama kavramı tanımlanır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Elektronik ticaret hakkında genel bilgiler ile uygulamalara yatkınlık kazanılır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-