



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
E-Ticaret	MOS220	3	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Çağrı Merkezi Hizmetleri - 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/İnternet 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 Çağrı Merkezi Hizmetleriyle ilgili kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olma.
- 2 Çağrı merkezlerinde sunulan hizmet alanlarıyla ilgili beceri sahibi olma
- 3 Çağrı merkezi hizmetleri çalışma alanıyla ilgili teknolojik gelişmeleri takip etme ve mesleki çalışmalarında uygulama becerisine sahip olma.
- 4 Çağrı merkezi hizmeti uygulamalarında ikna becerisine sahip olma
- 5 Çağrı merkezi hizmeti kurum veya birimlerinin görev, sorumluluk, planlama ve strateji süreçlerini anlamlandırabilme ve uygulayabilme becerisine sahip olma.
- 6 Çağrı merkezi hizmetleri için gereken diksiyon ve beden dilini başarılı kullanabilme becerisine sahip olma.
- 7 Bireysel çalışma ve bağımsız karar verebilme yeteneklerini geliştirerek fikirlerini sözlü ve yazılı, açık ve öz bir şekilde ifade edip iletişim kurabilme becerisine sahip olma.
- 8 Hayat boyu öğrenmenin önemini benimseyerek, bilim- teknoloji ve çağdaş konular hakkında gelişmeleri izleyip kendini geliştirme becerisine sahip olma.
- 9 Kalite bilincine sahip olma, toplumsal sorunlara duyarlı olma, çevre sağlığı ve güvenliğine önem verme duyarlılığı ve becerisine sahip olma.
- 10 Alanıyla ilgili yöntem ve teknikleri uygulayabilme becerisine sahip olma.
- 11 Ekip çalışmasına yatkın ve bilgi paylaşımına açık olma.
- 12 Çağrı merkezi hizmetlerinde kullanılan mevcut bilgisayar programları ve yazılımlarındaki teknolojileri tanıma ve uygulayabilme becerisine sahip olma.
- 13 Bilgisayar ve bilgi iletişim teknolojilerini mesleki gelişimini destekleyecek düzeyde kullanabilme becerisine sahip olma.

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
Elektronik pazarlama kavramı tanımlanır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Elektronik ticaret hakkında genel bilgiler ile uygulamalara yatkınlık kazanılır.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-