



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
OSMANELİ MESLEK YÜKSEKOKULU
DIŞ TİCARET
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Halkla İlişkiler	MOS204	1	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Dış Ticaret - Ön Lisans (Yüzyüze eğitim)				
Amaç	Halkla ilişkilerin tarihsel gelişimi içerisinde halkla ilişkiler modelleri, uygulama alanları, kullanılan araç ve yöntemler ile halkla ilişkiler kampanya sürecinin açıklanmasıdır.				
Ders İçeriği	Bu derste, Halkla İlişkilerin Kavramsal Çerçevesi, Halkla İlişkilerde İzlenen Amaçlar Ve Temel İlkeler, Halkla İlişkiler Faaliyetlerinde Kullanılan İletişim Araç ve yöntemleri, Uygulama Alanları, Halkla İlişkiler Kampanya Yönetim Süreci, Dünyada ve Türkiye'de Halkla İlişkiler Örnekleri gibi konular yer almaktadır.				
Ders Kaynakları	PELTEKOĞLU, B.,F. " Halkla İlişkiler Nedir" Beta Yayınları, İstanbul, 2018, OKAY, A , OKAY, A. " Halkla İlişkiler: Kavram, Strateji ve Uygulamalar, Der Yayınları, İstanbul, 2014				

Hafta	Konu
1	Halkla İlişkilerin Kavramsal Çerçevesi, Halkla İlişkiler Tanımları, Halkla ilişkilerin Temel ilkeleri ve Özellikleri
2	Halkla İlişkilerin Dünyadaki Gelişim Süreci ve İlk Örnekleri
3	Halkla İlişkilerin Türkiye'de Kamuda ve Özel Sektördeki Gelişimi ve Örnekleri
4	Pazarlama İletişimi İçinde Halkla İlişkilerin Yeri
5	Kurum İçi Halkla İlişkiler - Kurum Dışı Halkla İlişkiler
6	Halkla İlişkilerde Hedef Kitle
7	Halkla İlişkiler Faaliyetlerinde Kullanılan İletişim Araçları
8	Halkla İlişkiler Süreci, Araştırma, Planlama, Uygulama ve Değerlendirme
9	Halkla İlişkilerde Kriz Yönetimi ve Uygulama Örnekleri
10	Halkla İlişkilerde Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamaları
11	Halkla İlişkilerde Etkinlik Yönetimi
12	Halkla İlişkiler ve Yeni Medya
13	Halkla İlişkiler ve Kurumsal İmaj Yönetimi
14	Halkla İlişkiler ve Kurumsal İtibar Yönetimi

Program Çıktıları

1	Uluslararası ticaretin başlıca teorilerine ve terminolojisini vakıf olabilmek
2	Gümrük işlemlerine vakıf olabilmek
3	Uluslararası finans ve muhasebe bilgisini iş hayatına uygulayabilmek
4	Bilgisayar ve gerekli paket program kullanım becerisine sahip olabilmek
5	Avrupa Birliği ve Türkiye'nin dış ticaret yapısını analiz edebilmek
6	Uluslararası pazarlamanın temel mantığını kazandırabilmek
7	Dış ticaretin yasal çerçevesini oluşturan başlıca hukuk kuralları ve mevzuatları dikkate almak
8	Dış ticaret firmalarının karşılaşılabileceği riskleri değerlendirme ve analiz edebilme becerisine sahip olabilmek
9	Uluslararası lojistik ve taşımacılık konularına vakıf olabilmek
10	Uluslararası platformlarda çalışabilecek nitelik ve yeterliliklere sahip olabilmek
11	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerilerini kullanabilmek
12	Dış ticaret ile ilgili ulusal ve uluslar arası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilmek

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
Kamular, hedef gruplar ve hedef kitle arasındaki farkları tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bir etkinlik ya da kampanyanın seslendiği hedef kitleyi analiz edebilir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Halkla ilişkilerde etkinlik yönetim sürecini planlayabilir	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Halkla ilişkiler mesleğinin temel kavramlarını, amaçlarını ve ilkelerini kavrar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-