BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

DIŞ TİCARET

(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Halkla İlişkiler	MOS204	2	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 İlkeleri 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	Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak dış ticaret alanındaki güncel bilgileri içeren mevzuat, uygulama araçları ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olma.
2	Alanında edindiği temel düzeydeki dış ticaret bilgileri (mevzuat, rejimler, makro ekonomik göstergeler) kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri dış ticaret firmasında veya ithalat veya ihracat yapan bir işletmede veya gümrük müdürlüklerinde veya gümrükleme işletmelerinde veya lojistik firmalarında kullanabilme becerileri kazanabilme.
3	Dış ticaret alanında edindiği bilgilerle temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, gerek mikro ekonomik gerekse makro ekonomik göstergeleri yorumlayabilme, sorunları saptayabilme, bu sorunları analiz edebilme, toplanılan verilere dayalı çözüm önerileri geliştirebilme.
4	Dış ticaret alanı ile ilgili temel düzeydeki dış ticaret belgeleri doldurabilme, temel ithalat ve ihracat işlemlerini takip edebilme , bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme.
5	Dış ticaret alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan (gümrüklemede beyannamelerin doğruluğu, malın hangi rejimde değerlendirileceği, hangi lojistik süreçlerin takip edileceği) gibi sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorunu çözmeye yönelik sorumluluk alabilme.
6	Dış ticaret alanında edindiği mevzuata yönelik bilgileri, makro ve mikro iktisat bilgileri ile değerlendirip, mevcut düzenlemeleri dış ticaret kapsamı içerisinde eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, geleceğe yönelik ithalat ve ihracat işlemlerinin bilişsel ve uygulamaya yönelik gereksinimlerini belirleyebilme ve bunu karşılayabilme.
7	Dış ticaret alanında edindiği bilgileri aynı alanda ya da teorik olarak farklı yönlerde destekleyecek üst düzeydeki bir eğitim kurumuna ya da ileri düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilme
8	Dış ticaret alanında öğrendiği bilgileri gerek işletme içi eğitimlerle gerekse işletme dışı konferans ve seminerlerle sürekli bir öğrenme bilinci ile artırabilme ve bu bilinci devam ettirebilme.
9	Dış ticaret alanında özellikle ihracat ve ithalat işlemlerinde sahip olunan temel bilgi ve beceriler temelinde sahip olunan yabancı dil bilgisi ile beraber temel yazışmaları yapabilme.
10	Dış ticaret ile ilgili konularda, bunun yanında ithalat ve ihracat sürecine etkisi olan lojistik süreçler ve tedarik zinciri yönetimi konularında düşüncelerini ve ortaya çıkacak sorunlarla ilgili önerilerini kendisinden daha uzman olan veya uzman olmayan kişilerle paylaşabilme.
11	Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahip olma. Bunun yanında dış ticaret alanına özgü ticari yazışmaları yapabilme.
12	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme. Dış ticaret alanının gerektirdiği paket programlarını kullanabilme yeteneğine sahip olma.
13	Kamu ve özel sektöre ilişkin dış ticaret ile ilgili verileri toplayabilme ve toplanan bu verilerin istatistiksel yöntemler ile analiz edilerek duyurulması aşamalarında bilimsel ve etik değerlere sahip olma.
14	Alanı ile ilgili mevzuat değişikliklerine, dünya üretim hareketliliği ve bu hareketliliği yönlendirebilecek lojistik süreç yeniliklerine ve tedarik yönetimi düşüncelerine açık olma.
15	İş sağlığı ve güvenliği ve kaliteli bir çalışan olabilme bilincine 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	PÇ 14	PÇ 15
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.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/327657