



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU
DIŞ TİCARET
(2024 - 2025) Ders Bilgi Formu



| Ders Adı | Kodu | Yarıyıl | T+U Saat | AKTS | Z / S |
|--------------------|---|---------|----------|------|---------|
| Elektronik Ticaret | DIS213 | 3 | 3 + 0 | 4,0 | Seçmeli |
| Birim Bölüm | Dış Ticaret - Ön Lisans (Yüz yüze.) | | | | |
| Amaç | Öğrencilerin mesleklerini icra ederken faaliyet gösterecekleri alanlarda internet ve e-ticareti anlamaları ve bu teknolojileri kullanabilmeleri. | | | | |
| Ders İçeriği | Elektronik ticaretle ilgili kavramlar, elektronik iş, elektronik ticaret, elektronik pazarlama ve genel olarak internetin ticari kullanımı. | | | | |
| Ders Veren | Öğr. Gör. Melih ERGEN | | | | |
| Ders Kaynakları | E-Ticaret - Mağaza Uygulama-Metin Akbulut, Elektronik Ticaret ve Pazarlama Zeynep İyler, Elektronik Ticaret-Şükrü Dokur , Gazanfer Erbaşlar, ELEKTRONİK TİCARET VE PAZARLAMA, Elektronik Ticaret-Gonca Telli Yamamoto | | | | |

| Hafta | Konu |
|-------|--|
| 1 | İNTERNET, BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ, KULLANICILAR, UYGULAMALAR |
| 2 | DÜNYADA İNTERNET |
| 3 | İŞLETMELERDE E-İŞ |
| 4 | PAZARLAMA VE İNTERNET |
| 5 | STRATEJİ TASARIM, DOĞRULANMASI, PAZAR, MÜŞTERİ, RAKİP ANALİZİNDE İNTERNETİN KULLANILMASI |
| 6 | E-MAILLE MÜŞTERİ BULMA, SİTEYE ZİYARETÇİ ÇEKME |
| 7 | ETKİLİ WEB SİTESİ OLUŞTURMA-I |
| 8 | ETKİLİ WEB SİTESİ OLUŞTURMA-II |
| 9 | E-TİCARET-I |
| 10 | E-TİCARET-II |
| 11 | E-TİCARET-III |
| 12 | ARAMA MOTORU PAZARLAMASI |
| 13 | ELEKTRONİK PAZARYERLERİ |
| 14 | ELEKTRONİK PAZARYERLERİ-II |

| Ders İş Yükü | Çalışma Türü / Öğretim Metotlar | Süresi (Saat) | Sayısı |
|---|------------------------------------|---------------|--------|
| Dinleme ve anlamlandırma | Ders | 1 | 14 |
| Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim | Sınıf Dışı Çalışma | 2 | 14 |
| Önceden planlanmış özel beceriler | Özel Destek / Yapısal Örnekler | 1 | 14 |
| Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme | Gösterim | 1 | 14 |
| Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, Bilişim becerileri | Benzetim | 1 | 6 |
| Ara Sınav 1 | | 14 | 1 |
| Final | | 14 | 1 |
| | Ders İş Yükü: | 104 | |
| | AKTS (Ders İş Yükü / 25.5): | 4,08 | |

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 yazılımları 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 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| E-ticareti etkili bir biçimde kullanabilmek. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| E-ticaret bilgilerini iş yaşamında uygulayabilmek. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| e-ticareti tanımak ve öğrenmek. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| İnterneti tanımak ve öğrenmek. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| İnternette pazarlama ve satış yöntemlerini öğrenmek. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Ortalama Değer | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1,8 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4,8 | 4,6 |