



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İŞLETME - YL
(2025 - 2026) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
E-Ticaret	İŞL5004		3 + 0	7,5	Seçmeli
Birim Bölüm	İşletme - YL - Lisansüstü ()				
Amaç	Bu dersin amacı öğrencinin temel e-pazarlama ilkeleriyle, kavramlarıyla ve yeni pazarlama yaklaşımlarıyla tanışmasını sağlamaktır. Ayrıca, bu ders pazarlama ile ilgili yeni teknolojiler üzerinde odaklanacaktır.				
Ders İçeriği	Öğrencinin, işletmenin ürün ve satış stratejilerine göre E-Ticaret müşterilerini belirleyebilmesini; müşteri özelliklerine göre internet üzerinden veri tabanı oluşturarak pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olabildiğini, işletmenin satış strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, E-Satış yapabildiğini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır.				
Ders Kaynakları	İbrahim Kircova ve Pınar Öztürk, İnternette Ticaret ve Hukuksal Sorunlar, İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No.2000-29., İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama, Beta Basım Yayın, 2005, İstanbul, İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama, Beta Basım Yayın, 2005, İstanbul., Şule Özmen, Ağ ekonomisinde yeni ticaret yolu e-ticaret : elektronik ticaret, İstanbul Bilgi Üniversitesi, 2006, İstanbul.				

Hafta	Konu
1	E-Pazarlama dersine giriş. E-pazarlama dersinin temel amaçları ve dersle ilgili temel kaynaklar.
2	İnternet teknolojilerinin gelişimi. E-pazarlama temelinde internetle ilgili temel kavramlar.
3	E-pazarlamanın tanımı. E-pazarlamanın temel unsurları ve özellikleri.
4	E-Pazar ve pazarlama çevresi. Elektronik tüketici ve endüstriyel pazarların özellikleri. Online pazarlama temelinde B2B, B2C ve C2C pazarlarının özellikleri.
5	E-pazarlama bilgi sistemi. E-pazarlama araştırması ve e-pazarlama araştırma süreci.
6	Elektronik pazarlama temelinde pazar bölümlendirme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimi.
7	Online tüketici davranışları. E-pazarlama ile ilgili tüketici davranışını etkileyen faktörler.
8	İnternet teknolojileri üzerinden alışveriş. Sanal alışveriş modelleri.
9	E-pazarlama karması unsurları. E-pazarlama stratejilerinin oluşturulması.
10	Online ürün ve ürün yönetimi. E-pazarlamada ürün kavramı, ürün tipleri ve ürün stratejileri.
11	Online dağıtım kararları. Temel online dağıtım kanalları.
12	E-pazarlamayla ilgili fiyat ve fiyatlandırma yöntemleri.
12	E-pazarlamayla ilgili fiyat ve fiyatlandırma yöntemleri
13	Tutundurma: Tutundurma kararları ve stratejileri.
13	Tutundurma: Tutundurma kararları ve stratejileri. Reklam, Halka ilişkiler, kişisel satış ve satış tutundurma
14	E Reklam
14	Reklam, Halka ilişkiler, kişisel satış ve satış tutundurma.

Program Çıktıları	
1	1. İşletmenin ilişkili olduğu fonksiyonlarını açıklayabilme ve çalışacakları alanda uygulayabilme becerisine sahip olma.
2	2. Sosyal bilimlerde bilimsel araştırma yaparak bilgiye ulaşabilme, bilgiyi değerlendirme, yorumlama ve uygulama becerisine sahip olma.
3	3. İşletmecilik alanı ile ilgili fikir ve önerilerini bilimsel ortamlarda yazılı ve sözlü olarak aktarabilme.
4	4. Alanın gerektirdiği araştırmaları yaparken hangi yöntemlerin izleneceği bilgisine sahip olma.
5	5. İşletme alanıyla ilgili kuramsal bilgileri analiz edip, uygulamalardan elde ettiği sonuçları yorumlayabilme.
6	6. İşletme yönetimi alanıyla ilgili çalışmalarını sözlü veya yazılı olarak topluluk önünde sunabilme.
7	7. Gelişim ve değişim sürecine açık olma.
8	8. Çalışılan veya çalışılacak örgütün/kurumun çeşitli iç ve dış çevre unsurlarıyla olan ilişkilerini analiz edebilme.
9	9. Alanla ilgili konularda bireysel veya grup halinde özgün çalışmalar ortaya koyabilme.
10	10. Alanda edinilen uzmanlık düzeyindeki bilgiyi eleştirel bir yaklaşımla değerlendirerek, yaşam boyu öğrenme ve sorgulama.
11	11. Dil becerilerine sahip olmak
12	12. Liderlik becerilerine sahip olmak

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
5.4. E-pazarlamayla ilgili online dağıtımla ilgili kavramları ve dağıtım kanalındaki araçları açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. Öğrenciler e-pazarlama ile ilişkili temel internet kavramlarını tanımlayabilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Öğrenciler e-pazarlama bilgi sistemleri ve e-pazarlama araştırması uygulamalarını tanıyabilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler e-pazarlama ile ilişkili temel internet kavramlarını tanımlayabilecektir. Bir e-pazarlama planı geliştirmek için internet teknolojilerin konusundaki kavramları kavramını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1. E-pazar kavramını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1. Bir e-pazarlama planı geliştirmek için internet teknolojilerin konusundaki kavramları kavramını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.E pazarlama temelinde B2B, B2C ve C2C pazarlarının özelliklerini tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Öğrenciler elektronik pazarları analiz edebilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.2. Online ürün ve marka ile ilgili stratejileri açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.2. E-pazarlama bağlamında pazar bölümlendirme tiplerini tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Öğrenciler e-pazarlamayla ilgili pazar bölümleme, konumlandırma ve hedef pazarın seçilmesini açıklayabilir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3. E-pazarlama konusunda fiyatla ilgili kavramları ve fiyatlandırma yöntemlerini tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2.İnternet ve e-pazarlamadaki gelişmeleri tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.5. E-pazarlamayla ilgili tutundurma ve tutundurma karması elemanlarını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1. E-pazarlamayla ilgili pazar bölümlemeyi açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Öğrenciler e-pazarlama karması stratejilerini açıklayabilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.3. E-pazarlama ile ilgili konumlandırmaya tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.1. E-pazarlama karması elemanlarını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/438806>