

TÜRK-ALMAN ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ

DERS BİLGİ FORMU

Dersin Ayrıntıları

Dersin Adı	E-İş			
Dersin Kodu	Sınıfı	Yarıyılı	T+U+L Saat	AKTS
BWL216	2	4	2+0+0	3

Dersin Dili	Almanca				
Dersin Düzeyi	Lisans	X	Yüksek Lisans		Doktora
Bölümü/Programı	İşletme				
Eğitim Türü	Yüz yüze				
Dersin Türü	Zorunlu	X	Seçmeli		
Dersin Amacı	Satın alma, ticaret ve satış süreçlerinin online platformlarda yürütülmesi ile ilgili temel bilgi vermektir.				
Dersin İçeriği	E-Satın Alma, E-Pazar, E-Pazarlama, E-Satış				
Ön Koşulları	-				
Dersin Koordinatörü	Henüz belli değil				
Dersi Verenler	Henüz belli değil				
Dersin Yardımcıları	Henüz belli değil				
Dersin Staj Durumu	-				

Ders Kaynakları

Ders Notu	Kollmann, T.: E-Business, Grundlagen elektronischer Geschäftsprozesse in der Digitalen Wirtschaft, 6. Aufl., Springer Gabler, Wiesbaden 2016.
Diğer Kaynaklar	Aichele, C., Schönberger, M.: E-Business, Eine Übersicht für erfolgreiches B2B und B2C, Springer Vieweg, Wiesbaden 2016. Mülder, W., Wirtz K. W.: E-Business, Kohlhammer, Stuttgart 2016. Olbrich, R., Schultz C. D., Holsing, C.: Electronic Commerce und Online-Marketing, Ein einführendes Lehr und Übungsbuch, Springer Gabler, Berlin Heidelberg 2015. Strauß, R. E., Digital Business Excellence - Strategien und Erfolgsfaktoren im E-Business, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2013. Wirtz, B. W.: Electronic Business, 5. Aufl., Springer Gabler, Wiesbaden 2016.

TÜRK-ALMAN ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ

DERS BİLGİ FORMU

Materyal Paylaşımı

Dokümanlar	Ders için hazırlanmış ders sunumları, vaka analizleri
Ödevler	-
Sınavlar	-

Dersin Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	%
Mühendislik Bilimleri	%30
Mühendislik Tasarımı	%
Sosyal Bilimler	%70
Eğitim Bilimleri	%
Fen Bilimleri	%
Sağlık Bilimleri	%
Alan Bilgisi	%

Değerlendirme Sistemi

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Sayısı	Katkı%
Ara Sınav	1	%40
Kısa Sınav		%
Ödev		%
Sunum		%
Devam		%
Uygulama		%
Proje		%
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
Toplam	2	%100

TÜRK-ALMAN ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ

DERS BİLGİ FORMU

AKTS / İş Yüğü Tablosu

Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yüğü(Saat)
Ders Süresi	15	2	30
Sınıf Dışı Ç. Süresi			
Ödevler			
Sunum/Seminer Hazırlama			
Ara Sınavlar	1	24	24
Uygulama			
Laboratuvar			
Proje			
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	36	36
Toplam İş Yüğü		90	
Toplam İş Yüğü / 30 (s)		3	
Dersin AKTS Kredisi		3	

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
1	Öğrenciler E-Satın Alma, E-Pazar, E-Pazarlama, E-Satış süreçlerini tanırlar
2	Öğrenciler E-Satın Alma, E-Satış, E-Pazarlama süreçlerinde kullanılan sistemleri tanırlar
3	Öğrenciler E-Satın Alma, E-Pazar, E-Pazarlama, E-Satış süreçlerinin işletmeler için önemini kavrarlar

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dokümanlar
1	E-İş: Temeli, İş Modelleri	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
2	E-İş: İş Alanları, İş Konseptleri, Gelir Modelleri	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
3	E-Satınalma: Sistem Çözümleri (Sell-Side-Modell, Buy-Side-Modell, Marketplace-Modell)	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
4	E-Satınalma: Süreçler	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları

**TÜRK-ALMAN ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME BÖLÜMÜ**

DERS BİLGİ FORMU

5	E-Satınalma: Ürün Analizi	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
6	E-Satınalma: Tedarikçi ve Strateji Analizi	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
7	E-Pazar, E-Pazarlama: Sistem Çözümleri	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
8	E-Pazar, E-Pazarlama: Süreçler	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
9	Ara Sınav		
10	E-Pazar: Müşteri ve Strateji Analizi	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
11	E-Pazar: Müşteri Kazanmak ve Mevcut Müşterileri Bağlamak	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
12	E-Satış: Sistem Çözümleri	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
13	E-Satış: Süreçler	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
14	E-Satış: Süreçler, Müşteri Kazanmak, Müşteri Analizi, Müşterileri Bağlamak	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları
15	E-Satış: Ürün, Talep ve Strateji Analizi	Ders sunumları, önerilen ders kitapları	Ders sunumları

Dersin Program Çıktılarına Katkısı

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11
TÜM	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	4
Ö1	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	4
Ö2	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	4
Ö3	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	4

Katkı Düzeyi: 1: Çok Düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok Yüksek

Hazırlayan:	Prof. Dr. Ela Sibel BAYRAK MEYDANOĞLU (Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı Başkanı)
Güncelleme Tarihi:	06.03.2020