

DERS TANITIM ve UYGULAMA BİLGİLERİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U+L (saat/hafta)	Türü (Z / S)	Yerel Kredi	AKTS
Girişimcilik Pazarlaması	MIS 637	Bahar	03+00+00	Zorunlu	3	7.5
Akademik Birim:	Yönetim Bilişim Sistemleri					
Öğrenim Türü:	Örgün Eğitim					
Ön Koşullar	Yok					
Öğrenim Dili:	İngilizce					
Dersin Düzeyi:	Doktora					
Dersin Koordinatörü:	Mahmut Çavur					
Dersin Amacı:	Bu dersin amacı, öğrencilerin yeni girişim fırsatlarını keşfetmeleri, girişimlerin iş modellerini anlamaları, dijital ilk dünyadaki ürün ve hizmetler için en uygun pazarlama stratejisini geliştirmek için sorunları analiz etmeleri için çerçeveler ve kavramsal araçlar geliştirmektir. Dijital pazarlama ve müşteri yönetimi odaklı girişimcilik girişiminde girişimcilik girişiminde bulunma ve satış ve pazarlama gibi pazarlama temalarını keşfedeceğiz. Kurs aynı zamanda hacker'ların kültürünü ve yaklaşımını birleştiren modern pazarlama teknikleri seti olan büyüme korsanlığını keşfedecek; viral pazarlama ve sosyal etkileyicilerin kullanımı gibi zor problemleri çözmek için yaratıcı yaklaşımlar bulmak.					
Dersin İçeriği:	Ders, pazarlama ile ilgilenen ve girişimciliğe kişisel ya da profesyonel bir ilgi duyan, bir başlangıç girişimini başlatan, bir işe başlayan, herhangi bir büyüklükte bir girişimcilik şirketinde pazarlama işini üstlenen ya da bir girişim sermayesi şirketi, özel sermayeye katılmayı ümit eden öğrenciler için tasarlanmıştır.					
Dersin Öğrenme Çıktıları (ÖÇ):						
Dersin Öğrenme Yöntem ve Teknikleri	Anlatım, okuma ödevleri, vakalar, sınıf tartışmaları ve davetli konuşmacılar. Niteliksel tartışmaları desteklemek için nicel yöntemlerle ilgili birkaç ders verilecektir. Gerektiğinde, bu tür tartışmalara yardımcı olacak özel yazılımlar öğrencilere dağıtılacaktır.					

HAFTALIK PROGRAM

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
-------	---------	-------------

Kadir Has Üniversitesi'nde bir dönem 14 haftadır, 15. ve 16. hafta sınav haftalarıdır.

ZORUNLU ve ÖNERİLEN OKUMALAR

- McGrath, R. G., and MacMillan, "Discovery-Driven Planning," Harvard BusinessReview, July-August, 1995 (Reprint No. 95406).
- Rich, S. R., and D. E. Gumpert, "How to Write a Winning Business Plan," Harvard Business Review, May-June, 1985 (Reprint No. 85314).

DİĞER KAYNAKLAR

- Morgan, H. L., A. Kallianpur, and L. M. Lodish, "Entrepreneurial Marketing," Lessons from Wharton's Pioneering MBA Course, John Wiley & Sons, 2001.
- Aaker, D. A., Strategic Market Management, John Wiley & Sons, 1998.

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Sayı	Katkı Payı (%)
Total:	0	0

İŞ YÜKÜ HESAPLAMASI

Etkinlikler	Sayısı	Süresi (saat)	Toplam İş Yüğü (saat)
Toplam İş Yüğü (saat):			0

1 AKTS = 25 saatlik iş yükü

PROGRAM YETERLİLİKLERİ (PY) ve ÖĞRENME ÇIKTILARI (ÖÇ) İLİŞKİSİ

#	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12
---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------

Katkı Düzeyi: 1 Düşük, 2 Orta, 3 Yüksek