

E-Ticaret ve Pazarlama Programı Bilgi Paketi

Genel Bilgi

Dijitalleşen dünyamızda işletmeler her geçen gün işlerini daha fazla online ortama taşımakta, e-ticaret ve dijital pazarlama her geçen gün daha da önem kazanmaktadır. Sektörün bu konuda Dünya’da ve Türkiye’de kalifiye insan kaynağına ihtiyacı bulunmaktadır. Programımız geleceğe yön verecek olan e-ticaret ve dijital pazarlama konularında yüksek bilgi birikimine ve pratik bilgiye sahip mezunlar vermeyi amaçlamaktadır.

Kazanılan Derece

E-Ticaret ve Pazarlama, Ön lisans

Derece Seviyesi

Ön lisans

Kabul ve Kayıt Koşulları

Öğrencilerin programa yerleştirilme süreci, Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM) tarafından gerçekleştirilir. Yurt dışı kaynaklı öğrencilerin lise mezuniyetlerinin denklik işlemleri ile birlikte yürürlükteki yüksek öğretim ve OSTİM Teknik Üniversitesi mevzuatı ile diğer mevzuat kapsamındaki gerekliliklerin yerine getirilmesini müteakip gerçekleştirilir. OSTİM Teknik Üniversitesi yurt dışı kaynaklı öğrenciler için gerekli gördüğü durumlarda yürürlükteki mevzuatlar çerçevesinde kendi seçme ve yerleştirme sistemini kurar.

Önceki Öğrenimin Tanınması

Öğrencilerin kayıt olmalarını müteakip önceki lisans ya da ön lisans programlarında almış oldukları dersler; geçerli ve hukuki olarak belgelendirilmeleri, ders konu, kapsam ve içeriklerinin OSTİM Teknik Üniversitesinde uygulanan program/derse uygunluğu ve yeterliliği Program, Bölüm Kurulu ve Meslek Yüksekokulu Yönetim Kurulu tarafından incelenmesi ve onaylanması sonucunda kabul edilebilir.

Yeterlilik Koşulları ve Kurallar

Öğrencilerin mezun olabilmeleri için 120 AKTS kredilerini tamamlamış olmaları, öğrenim gördükleri programdaki tüm ders yüklerini başarı ile tamamlamış olmaları ve genel not ortalamalarının 4,00 üzerinden en az 2,00 olması gerekmektedir.

Program Profili

OSTİM Teknik Üniversitesi Meslek Yüksekokulu E-Ticaret ve Pazarlama Programı temel ve giriş dersleri olarak; E-Ticaret, Dijital Pazarlama, Sosyal Medya Yönetimi, Görsel İletişim Tasarımı, Marka Yönetimi, İşletme Yönetimi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Politikaları, Ticaret ve Bilişim Hukuku derslerinin yanı sıra girişimcilik, iş yeri deneyimi ve uygulaması derslerini kapsamaktadır. Ayrıca, E-Ticaret ve Pazarlama Programı öğrencilerinin ilgi alanlarına yönelik, kendilerini geliştirmeleri amacıyla; Dijital Metin Yazarlığı, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Arama Motoru Optimizasyonu, Pazarlamada Vaka Analizleri ve Temel Fotoğrafçılık seçmeleri dersleri de program ders içeriğinde yer almaktadır.

Program Yeterlilikleri (Kazanımlar)

1. Küreselleşen iş dünyasındaki gelişmelere paralel olarak e-ticaret ve pazarlama alanında edinilen kuramsal ve uygulamalı bilgileri disiplinler arası bir yaklaşımla sektörde kullanabilir.
2. E-ticaret ve pazarlama alanındaki bilgisini ve donanımını sektördeki reel süreçlere aktif biçimde kanalize ederek uygulama becerisini ortaya koyar.
3. E-ticaret ve pazarlama alanında çalışanlarla yazılı ve sözlü olarak verimli dijital medya ve pazarlama iletişim kurabilmek ve mesleki gelişim etkinliklerine katılabilir.
4. Esnek ve gelişmeye açık e-ticaret ve pazarlama alanındaki dinamikleri temel ve güncel uygulamalar çerçevesi içerisinde oturarak değerlendirir ve tatbik eder.
5. E-ticaret ve pazarlama sahasındaki karmaşık sorunları, çok yönlülüğü esas alan bir biçimde analitik ve bağımsız düşünme yetisi ve sentez kabiliyetiyle çözüme kavuşturabilir.
6. E-ticaret ve pazarlama alanındaki değişimleri ve yenilikleri takip ederek mesleki yetkinliğini geliştirip donanımını güncel tutar.
7. Ders boyunca edindiği bilgileri mevcut e-ticaret ve pazarlama konjonktürü dahilinde yorumlama, sorgulama ve uygulama yeteneğine sahip olur.
8. E-ticaret ve pazarlama uygulamalarında koordinasyon sağlayarak mevcut ve muhtemel sorunlara yenilikçi bir yaklaşımla esnek, etkin ve hızlı çözüm üretmek için sorumluluk almak ve organizasyon becerisine sahip olur.
9. E-ticaret ve pazarlama sahasındaki gereksinim duyduğu güncel teknik donanıma ve alana özgü yaygın bilişim ve yazılım programlarına hâkim olur.
10. Eğitim aldığı e-ticaret ve pazarlama alanında etkin iletişim kurabilecek düzeyde bilgiye sahip olur.
11. Sosyal ve entelektüel kapasitesi gelişmiş, vizyon sahibi, etik değerleri yüksek, grup iletişimi ve takım çalışmasına uyum becerisi yüksek mesleki yetkinliğe sahiptir.

İstihdam Olanakları

E-Ticaret ve Pazarlama Programı mezunlarımız, özel sektörde ve kamu kurumlarında e-ticaret uzmanı, dijital pazarlama uzmanı, sosyal medya yöneticisi, kurumsal iletişim uzmanı ve içerik yöneticisi olarak iş bulabilmektedir.

Üst Derece Programlarına Geçiş

Programdan mezun olan öğrenciler, Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM) tarafından gerçekleştirilen Dikey Geçiş Sınavında (DGS) başarılı olması halinde ön lisans mezuniyet alanlarına göre belirlenen lisans programlarına geçiş yapabilirler.

2021-2022 DGS Tercih Tablosuna göre bölüm ve kodlarıyla birlikte aşağıda yer almaktadır;

Ekonomi ve Finans 5105

Elektronik Ticaret Elektronik Ticaret ve Yönetimi 1403

Halkla İlişkiler ve Reklamcılık 5111

Halkla İlişkiler ve Tanıtım 3198

İletişim 3215

İletişim Bilimleri 8327

İşletme 3226

Lojistik Yönetimi 8222

Muhasebe ve Finans Yönetimi 5123

Pazarlama 8334

Reklam Tasarımı ve İletişimi 8249

Reklamcılık 3291

Teknoloji ve Bilgi Yönetimi 9286

Uluslararası İşletme Yönetimi 4391

Uluslararası Ticaret 3355

Uluslararası Ticaret ve Finansman 5131

Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik 3356

Uluslararası Ticaret ve Lojistik 9009

Yönetim Bilişim Sistemleri 3361

***** Her tercih dönemi başvuru tablosu güncellenmektedir. Her başvuru döneminde DGS-Kılavuz ve Başvuru Bilgileri üzerinden kontrol edilmesi tavsiye edilir.**

Dersler- AKTS Kredileri

I.YARIYIL

Ders Kodu	Ders Adı	Course Name	Teorik	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
TUR 101	Türk Dili I	Turkish Language I	2	0	0	2	2
YAD 103	İngilizce I	English I	1	2	0	2	2
GIE 151	Geleceği İnşa Etmek	Building the Future	2	0	0	2	2
GRS 101	Temel Girişimcilik	Basic Entrepreneurship	2	0	0	2	2
ISG 101	İş Sağlığı ve Güvenliği	Occupational Health and Safety	2	0	0	2	2
BIL 101	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	Information and Communication Technologies	1	1	0	2	3
MAT 103	Matematik	Mathematics	3	0	0	3	4
ETP 101	Dijital Pazarlama	Digital Marketing	3	0	0	3	5
ETP 103	E-Ticaret	E-Commerce	3	0	0	3	4
ETP 105	Görsel İletişim Tasarımı I	Visual Communication Design I	2	0	2	3	4
TOPLAM AKTS							30

II.YARIYIL

Ders Kodu	Ders Adı	Course Name	Teorik	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
ATA 101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	Atatürk's Principles and History of Turkish Revolution I	2	0	0	2	2
TUR 102	Türk Dili II	Turkish Language II	2	0	0	2	2
YAD 104	İngilizce II	English II	1	2	0	2	2
GRS 102	Uygulamalı Girişimcilik	Applied Entrepreneurship	1	1	0	2	2
ISE 102	İş Yeri Eğitimi	Workplace Education	0	2	0	1	2
ETP 102	Dijital Reklamcılık ve Sosyal Medya Yönetimi	Digital Advertising and Social Media Management	2	1	0	3	4
ETP 104	Yeni Medyaya Giriş	Introduction to New Media	3	0	0	3	4
ETP 108	Görsel İletişim Tasarımı II	Visual Communication Design II	2	2	0	3	4
ETP 110	Online Satış Platformları	Online Sales Platforms	3	0	0	3	4
SEÇ 1	Seçmeli Ders I	Elective Course I	1	2	0	2	4

TOPLAM AKTS**30****III.YARIYIL**

Ders Kodu	Ders Adı	Course Name	Teorik	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
ATA 102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	Atatürk's Principles and History of Turkish Revolution II	2	0	0	2	2
ISE 201	İş Yeri Uygulaması	Workplace Application	0	10	0	5	10
ETP 201	Marka Yönetimi	Brand Management	3	0	0	3	4
ETP 203	Halkla İlişkiler ve Tanıtım Politikaları	Public Relations and Publicity Policies	3	0	0	3	3
ETP 207	Bilişim Hukuku	IT Law	3	0	0	3	3
ETP 209	İşletme Yönetimi	Business Administration	3	0	0	3	3
SEÇ 2	Seçmeli Ders II	Elective Course II	3	0	0	3	3
SEÇ 3	Seçmeli Ders III	Elective Course III	2	0	0	2	2
TOPLAM AKTS							30

IV.YARIYIL

Ders Kodu	Ders Adı	Course Name	Teorik	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
ISE 202	İş Yeri Deneyimi	Workplace Experience	0	25	0	13	26
GRS 202	Sektörel Proje	Sectoral Project	0	2	0	2	4
TOPLAM AKTS							30

**II-
III.YARIYIL**

Ders Kodu	Seçmeli Dersler	Area Elective Courses	Teorik	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
ETP 106	Dijital Metin Yazarlığı	Digital Copywriting	1	2	0	2	4
ETP 112	Algı ve İkna Yönetimi	Perception and Persuasion Management	2	1	0	2	4
ETP 114	Web Tasarımı	Web Designing	1	0	2	2	4
ETP 205	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Customer Relations Management	3	0	0	3	3
ETP 211	Pazarlamada Vaka Analizleri	Case Studies in Marketing	2	0	0	2	2
ETP 213	Arama Motoru Optimizasyonu	Search Engine Optimization	2	0	0	2	2
ETP 215	Temel Fotoğrafçılık	Basic Photography	1	2	0	2	2

Ölçme ve Değerlendirme

Öğretim elemanları; çeşitli değerlendirme yöntemlerini kullanarak öğrencilerin başarı durumlarını değerlendirirler. OSTİM Teknik Üniversitesi Ön lisans ve Lisans Eğitim, Öğretim ve Lisans Yönetmeliği'ne göre DC ve DD koşullu geçerken, FD, FF ve NA harf notu alanlar dersten başarısız sayılırlar. Başarı Notu Katsayıları aşağıda sunulduğu gibidir.

Harf Notu	Katsayı	Harf Not Aralığı (100 üzerinden)	Statü
AA	4	90-100	Geçer
BA	3,5	85-89	Geçer
BB	3	80-84	Geçer
CB	2,5	70-79	Geçer
CC	2	60-69	Geçer
DC	1,5	50-59	Koşullu Geçer
DD	1	45-49	Koşullu Geçer
FD	0,5	35-44	Başarısız
FF	0	0-34	Başarısız
NA	0	0	Başarısız

Mezuniyet Koşulları

Programdan mezun olabilmek için öğrencinin programda belirtilen tüm derslerden başarılı olması, ağırlıklı not ortalamasının en az 4,00 kredi üzerinden 2,00 olması, en az 120 AKTS kredisi sağlaması gereklidir.

Çalışma Şekli

Örgün.

Bölüm Başkanı ve Program Sorumlusu:

Bölüm Başkanı

Öğr. Gör. Doğu Yüksel

E-mail: dogus.yuksel@ostimteknik.edu.tr

Program Sorumlusu

Öğr. Gör. Bora Öç

E-mail: bora.oc@ostimteknik.edu.tr

Ders Program Kazanımlar Matrisi

