



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

1. Sınıf Güz Dönemi (1Yarıyıl) Zorunlu Dersler

SBOZ109 Temel Hukuk

(3-0) 3 AKTS 3

Toplumsal düzen kuralları, hukukun diğerlerinden farkı, hukuk kavramının anlamı, hukukun yaptırımları, pozitif hukukun kaynakları, pozitif hukukun bölümleri; Kamu hukuku dalları(Anayasa Hukuku, İdare Hukuku, Ceza Hukuku, Vergi Hukuku, Genel Kamu Hukuku, Yargılama Hukuku), Özel hukuk dalları(Medeni Hukuk, Ticaret Hukuku, Fikri Mülkiyet Hukuku), Karma hukuk dalları(Medeni Usul Hukuku, İcra ve İflas Hukuku, İş Hukuku'dur.

SBOZ117 Genel İşletme

(2-0) 2 AKTS 3

Planlama yapmak. Örgütlenme yapmak. Yöneltmek. Koordinasyon sağlamak. Denetim yapmak. İş analizi yapılmasını sağlamak. İnsan kaynaklarını planlamak. İş gören adayı bulmak. İş göreni seçmek. İşe alıştırma(oryantasyon) eğitimi vermek. İş gören performansını değerlendirme. İş görenin eğitilmesini sağlamak. Kariyer planlaması yapmak. İş değerlendirme. Ücretlendirmek. Üretimi planlamak. Üretimin gerçekleştirilmesi için örgütlenme yapmak. Kapasite ve stok planlaması. Hedef pazarı belirlemek. Ürün geliştirme. Fiyatlandırma politikalarını belirlemek. Tutundurma politikalarını belirlemek. Dağıtım politikalarını belirlemek. Müşteri ilişkilerini yönetmek.

SBET111 Tüketici Davranışları

(3-0) 3 AKTS 3

Tüketiciyi tanımak. Tüketici davranış modellerini anlamak. Tüketici davranış rollerini anlamak. Satın alma davranışını etkileyen faktörleri saptamak. Tüketici satın alma karar sürecini saptamak ve değerlendirmek. Satın alma davranışını değerlendirmek ve yönetmek.

SBET113 Pazarlama İlkeleri

(3-0) 3 AKTS 4

İşletmenin mevcut pazarlama anlayışını analiz etmek, işletme ve pazarın durumuna göre pazarlama anlayışını belirlemek. Kontrol edilemeyen değişkenleri belirlemek. Kontrol edilebilen değişkenleri belirlemek. Pazar bölümlerini değerlendirmek. Uygun bölümlerin hedef pazar olarak saptanmasına katkı sağlamak. Ürünün farklılaştırılmasına yardımcı olmak. Ürünün konumlandırılmasına yardımcı olmak. Ürünün yaşam dönemlerini saptayarak tedbirler alma. Fiyatın belirlenmesine yardımcı olmak. Fiyatın uyarlanmasını sağlamak. Fiyat değiştirme stratejilerine önerilerde bulunmak. Pazarlama kanallarını belirlemek. Pazarlama kanallarının tasarımının yapılmasına katkı sağlamak. Kanal sistemleri içinden en uygun olanının seçimine katkı sağlamak.

SBET115 Finansal Okuryazarlık

(3-0) 3 AKTS 3

Temel finans kavramları, finansal sistemdeki önemli kurumlar, çeşitleri, işlevleri ve işleyişi ile piyasaya sundukları başlıca ürün ve hizmet çeşitleri. Hane halkının finansal hedeflerinin belirlenmesi ve bunun için atılması gereken adımlar. Bütçe hazırlamanın yararları, bütçe hazırlarken dikkate alınması gereken unsurlar, hane halkının bütçesini hazırlama süreci ve acil ihtiyaçlar için bütçe oluşturulması. Tasarrufun sağladığı kazanımlar, tasarrufları değerlendirme araçları, bu araçları kullanırken dikkat edilmesi gereken noktalar. Kredi kartı seçiminde göz önünde bulundurulması gereken unsurlar, kredi kartı kullanırken dikkat edilmesi gereken hususlar, kredi kartının güvenli kullanımı ve kredi kartı borcunun kapatılması. Kredinin anlamı, tüketici kredileri ile ilgili temel hususlar, akıllı borçlanma ve borç seviyesini düşürme stratejileri, yaygın kredi tuzakları ve yatırım dolandırıcılıkları. Müzakerenin kullanım alanları, müzakere kuralları, müzakerenin aşamaları ve finansal kurumlarla borç müzakeresi yaparken dikkat edilmesi gereken hususlar.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

SBET117 Dijital Çağda İletişim

(2-1) 3 AKTS 4

Yeni iletişim teknolojileri ve yeni özellikler, yeni medya ve değişim, sosyal medya platformları, sosyal medya ve kişisel yayıncılık, sosyal medya ve kurumsal iletişim, sosyal medyada marka yönetimi, küreselleşme ve sosyal medya uygulamaları, akıllı televizyonlar, internet radyoculuğu, e-gazetecilik, mobil teknolojiler, geleceğin etkileşim biçimleri, geleceğin iletişim uygulamaları.

SBET119 E-Ticaret

(3-0) 3 AKTS 4

E-ticaret amaçları ve e-ticaret teknolojisi benzersiz özellikleri, e-ticaret türleri ve itici güçleri, e-ticarette kritik başarı faktörleri, e-ticaret faydaları, kısıtları ve engelleri, e-ticarette öne çıkanlar, e-ticaret iş modeli tanımlama, ara sınav, e-ticaret iş planı geliştirme, e-ticaret teknoloji alt yapısı, e-ticaret uygulama ve takip, e-ticaret, sosyal bilişim, web iş modelleri, sosyal medya, sosyal ağlar ve sosyal ağ kurma servisleri, sanal dünyalar, sosyal ve mobil ticaret.

SBET121 Pazarlama İletişim Teknikleri

(3-0) 3 AKTS 4

İşletme imajının korunması ve geliştirilmesine katkı sağlamak İşletme ve ürün hakkında çevreye bilgi vermek Sponsorluk çalışmalarına katkıda bulunmak. Oluşturulacak reklam kampanyasına veri sağlamak. Yürütülmekte olan reklamlar ile ilgili geri bildirimde bulunmak. Satış elemanlarına yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak. Aracılara yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak. Müşterilere yönelik satış geliştirme faaliyetlerine katkı sağlamak. Doğrudan satış faaliyetleri için potansiyel alıcıları belirlemeye yardımcı olmak. Doğrudan satış faaliyetleri için gerekli araçların seçimine yardımcı olmak.

TURK101 Türk Dili-I

(2-0) 2 AKTS 2

Yeryüzündeki Diller, Dil aileleri, Türkçenin dünya dilleri arasındaki yeri, Türkçenin yayılma alanları, Noktalama İşaretleri, Yazılım Kuralları, Dilekçe, Türkçenin ses özellikleri, Türkçe’de ses olayları, Yazılı anlatım, Anı türü.

YDBİ101 İngilizce-I

(2-0) 2 AKTS 2

Bu dersin temel amacı, Avrupa Ortak Dil Referans Çerçevesi ve (CEFR), Avrupa Dil Portfolyö’sünde belirtilen dil seviyeleri A-1 seviyesinde, İngilizce eğitimi vermektir. Yükseköğrenimini tamamlamış her gencin yabancı dil olarak İngilizceyi temel yapı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavrayabilmesi, dil-düşünce bağlantısı açısından yazılı ve sözlü anlatım vasıtası olarak kullanabilme yeteneğini kazanması ve yabancı dil bilincine sahip gençlerin yetiştirilmesi amacını taşımaktadır.

TDP101 Toplumsal Duyarlılık Projesi-I

(1-0) 1 AKTS 1

Üniversite ile toplum arasındaki bağları güçlendirmek, toplumsal konulara duyarlı ve toplumsal sorumluluk bilincine sahip öğrenciler yetiştirmek amacıyla toplumun güncel sorunlarını belirleme ve çözümü için dersler alıp proje hazırlamak.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

GAÜN Ortak Seçmeli Dersler

GOS119 Temel Spor Yaklaşımları

(1-0) 0 AKTS 1

Oyun, Spor, Olimpik Sporlar Aralarındaki İlişki, Sporun Faydaları ve Bireylerin Yaşam Kalitesine Etkisi; Ruhsal, Bedensel, Zihinsel ve Fizyolojik Faydaları, Toplumun İçerisindeki Rolü, Geçmişten Günümüze Türk Beden Kültürü Üzerine Yaklaşımlar, Spor Organizasyonları Alt Birimleri, Organizasyon Uygulama Örnekleri, Kitle Sporları Üzerine Düşünceler ve Toplumsal Faydalarının Değerlendirilmesi.

GOS120 Yaşam Boyu Spor

(1-0) 0 AKTS 1

Sporun Metabolizmaya Faydaları, Hareketli ve Hareketsiz Yaşamın Kilo Kontrolü Açısından İlişkisi, Egzersizin Bireylerde Yaşam Kalitesine Etkisi; Çocuklarda, Yaşlılarda ve Kadınlarda Yaşa, Cinsiyete ve Özel Durumlara Uygun Yaklaşımlar. Egzersize Uygun Kıyafet Seçimi, Egzersiz Niteliği ve Uyulması Gereken Kriterler, Yardımcı Besin Takviyesi, Egzersize Dayalı Oluşabilecek Yaralanma ve Sakatlıklar ile Bunlara Karşı Alınacak Önlemler ve Basit Tedavi Yöntemlerinin Değerlendirilmesi.

GOS121 Plastik Sanatlar

(1-1) 0 AKTS 1

Temel sanat eğitimi içerisinde yer alan kara kalem, desen, yağlı boya, heykel, rölyef, büst ve baskı çalışmalarının uygulamalı olarak öğretilmesi.

GOS122 Sanat Tarihi

(1-1) 0 AKTS 1

Sanat Ve Sanat Tarihi Nedir? Prehistorik Sanat; Kalkolitik Ve Tunç Çağı Sanatı Demir Çağı Sanatı; Mezopotamya Sanatı Ve Mısır Sanatı; Doğu Sanatı; Yunan Sanatı; Roma Ve Bizans Sanatı; Selçuklu Sanatı; Osmanlı Sanatı; Avrupa Sanatı; Rönesans Dönemi Sanat; Rönesans Sonrası Avrupa Sanatı; Modern Sanat Akımları.

GOS123 Müzik

(1-1) 0 AKTS 1

Eğitimde müziğin rolü ve içeriği, temel müzik bilgileri, nota yazmanın doğası ve amacı, çalgı ve ses eğitimine giriş, toplu çalma ve söyleme, yaratıcılığı geliştirmede müziksel işitme okuma ve yazma çalışmaları. Ritim ve hareket alıştırmaları, tempo tutma, marş söyleme ve yönetme, harekete eşlik.

GOS124 Türk Halk Oyunları

(1-1) 0 AKTS 1

Genel dans bilgisi ve Türk halk danslarının tanım ve işlevleri, ritim bilgisi, temel adımlar, Türk halk danslarının yörelere göre dağılımı (Halay, Bar, Zeybek, Kaşık-Karşılama, Horon, Hora vb.) ve bu danslara örnek verilmesi. Halayların genel tanımı ve uçayak dansının müzikle uygulanması. Halay dans kümesi; Delilo dansının ritim ve müzikle uygulanması. Halay dans kümesi anlatımı, düzayak dansının ritim ve müzikle uygulanması. Zeybek dansının ve yöresinin genel tanımı; Harmandalı dansının ritim ve müzikle uygulanması. Seğmen dansının ve yöresinin genel tanımı; Seğmen dansının ritim ve müzikle uygulanması. Horon dansının ve yöresinin genel tanımı; Düz Horon dansının ritim ve müzikle uygulanması. Horon yörelerinden horon kurma düzeninin müzik ve ritimle uygulanması. Bar dans kümesinin ve yöresinin genel tanımı ve Atahan Dansının ritim ve müzikle uygulanması. Kaşık Karşılama danslarının genel tanımı ve Yayla Yolları dansının ezgi ve ritimle uygulanması. Karşılama dans kümesinden Kasap Havası dansının ezgi ve ritimle uygulanması.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

1. Sınıf Bahar Dönemi (2. Yarıyıl) Zorunlu Dersler

SBET112 Dijital Pazarlama

(2-1) 3 AKTS 3

İnternet ve özellikleri, dijital pazarlama ortamının ilkeleri ve itici güçleri, dijital ortamda iş modelleri, online pazarlama çevresi, dijital ortamda tüketici davranışı, dijital ortamda ürün, dijital ortamda fiyat, dijital ortamda dağıtım stratejileri ve tedarik zinciri yönetimi, dijital ortamda tutundurma ve reklamcılık, dijital ortamda güvenlik ve ödeme, dijital ortamda etik, dijital ortamda içerik, sosyal medya pazarlaması.

SBET114 Dijital Medya ve Popüler Kültür

(2-1) 3 AKTS 3

TV ve Popüler Kültür, Kitle İletişim Kuramları, Ticarileşme ve Popülerleşme, Futbol ve Popüler Kültür, Reklam ve Popüler Kültür, Popüler Kültüre farklı yaklaşımlar, Popüler Kültür ve İdeoloji, Diziler ve kültür emperyalizmi, Toplumsal dönüşüm ve yaşam tarzları, Küreselleşme, Advergame,

SBET116 Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi

(2-0) 2 AKTS 2

Dış ticaret, gümrük, döviz piyasası ve kambiyo rejimleri ile ilgili kavramlar; Dış ticaret teorileri; Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeler; Dış ticarete ödeme şekilleri; Gümrükleme; Kambiyo mevzuatı.

SBET118 E-Ticaret Mevzuatı

(3-0) 3 AKTS 4

E-Ticaret ve Hukuk, E-Ticarete Tüketici Hukuku Uygulamaları, E-Ticarete Tüketici Hukuku Sözleşmeleri, E-Ticarete Mesafeli Sözleşme ve Tedarik Sözleşmeleri, E-Ticarete Reklam ve Ticari Reklamlar, E-Ticarete Kişisel Verilerin Korunması, E-Ticaretin Teknolojik ve Hukuki Altyapısı, 5651 sayılı İnternet Kanunu Kapsamında E-Ticaret, E-Ticarete Banka ve Kredi Kartlarının Uygulanması, E-Ticarete İlişkin AB Yönergeleri, E-Ticarete Marka ve Patent Hakları, E-Ticarete Haksız Rekabet.

SBET120 Marka Yönetimi

(3-0) 3 AKTS 3

Markanın tanınmasını ve duyurulmasını sağlamak. Marka konumlandırma ile satış strateji ve uygulamalarını uyumlaştırmak. Marka stratejilerini takip etmek ve buna uyumlu davranmak. Rakiplerin marka stratejilerini takip ederek markayı yeniden yapılandırmak.

SBET122 Medya ve İletişim Teknolojileri

(2-1) 3 AKTS 3

Medya ve kitle iletişim araçlarına genel bakış, Matbaanın bulunuşu, Türkiye ve dünyada yazılı basının ortaya çıkış süreci, Yazılı basının gelişim süreci, Radyonun bulunuşu ve gelişimi, Televizyonun icadı, Türkiye ve dünyada televizyonun gelişim süreci, Uydu ve kablo teknolojileri, Bilgisayarın icadı ve gelişimi, İnternetin bulunuşu ve internet teknolojilerinin gelişimi, Dijital çağda iletişim teknolojileri, Dijital çağda iletişim teknolojilerinin toplumsal etkileri.

SBET124 Global Pazarlama

(3-0) 3 AKTS 3

Uluslararası pazarlarda müşteri ve işletme beklentilerini belirlemek. Uluslararası pazarlarda müşterileri belirlemek. Uluslararası pazarlarda pazarlama faaliyetlerinin planlamaya yardımcı olmak. Uluslararası pazarlarda pazarlama karmasının uygulanmasına yardımcı olmak.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

TURK102 Türk Dili-II

(2-0) 2 AKTS 2

Türkçe’de sözcük vurgusu. Türkçe’de grup ve cümle vurgusu. Sözcükte kök, ek kavramlar, çekim ekleri, gövde kavramı, yapım ekleri. Cümle öğeleri. Cümle Çeşitleri. Doğru cümle. Anlatım biçim ve teknikleri. Anlatım bozuklukları: anlama dayalı anlatım bozuklukları, yapıya dayalı anlatım bozuklukları. Eleştiri ve Öz eleştiri. Söyleşi, Deneme ve diğer yazı türleri. Yazma çalışması.

YDBİ102 İngilizce-II

(2-0) 2 AKTS 2

Bu dersin temel amacı, Avrupa Ortak Dil Referans Çerçevesi ve (CEFR), Avrupa Dil Portfolyö’sünde belirtilen dil seviyeleri çerçevesinde A-1/A-2 seviyesinde, İngilizce eğitimi vermektir. Yükseköğrenimini tamamlamış her gencin yabancı dil olarak İngilizceyi temel yapı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavrayabilmesi, dil-düşünce bağlantısı açısından yazılı ve sözlü anlatım vasıtası olarak kullanabilme yeteneğini kazanması ve yabancı dil bilincine sahip gençlerin yetiştirilmesi amacını taşımaktadır.

TDP102 Toplumsal Duyarlılık Projesi-II

(1-2) 2 AKTS 2

Üniversite ile toplum arasında bağları güçlendirmek; toplumsal konulara duyarlı ve toplumsal sorumluluk bilincine sahip öğrenciler yetiştirmek amacıyla toplumun güncel sorunlarını belirleme ve çözümü için hazırlanan projelerde saha çalışmasını yapmak; derste edinilen bilgilerin deneyime ve pratiğe aktarılması ve proje ekiplerinde beceri geliştirmeye yönelik çalışmalarda bulunmak.

GME100 Genel ve Mesleki Etik

(2-0) 2 AKTS 2

Öğrencilere; genel ve mesleki etik ile ahlak ve sosyal sorumluluk kavramlarını; bu kavramlar arasındaki benzerlik ve farklılıkları; etik ve ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri; meslek hayatında etik dışı davranışları tanımlamaktır

KRY100 Kariyer Planlama

(0-2) 1 AKTS 1

Kariyer Planlama dersi nedir, Kariyer Merkezi nedir, Kariyer merkezinin yarar sağlayacağı konular, Kariyer merkezinden nasıl faydalanılır, Zeka ve kişilik, zeka ve kişiliğin kariyer bağlantısı, Bilgi beceri yetenek ve yetkinlik kavramları ve bu kavramların kariyer ile bağlantısı, İnce beceriler ve teknik beceriler nelerdir, Öğrencilerin neden bu becerilere ihtiyacı vardır. Kariyer ve kariyer ile ilişkili kavramlar, Üniversite hayatları boyunca öğrencilerin kariyerlerine katkı sağlamak için yapabilecekleri faaliyetlerin açıklanması, Uluslararası değişim programlarının anlatılması, Ulusal sivil toplum kuruluşları faaliyetleri ve gönüllü çalışma olanakları, Sivil toplum kuruluşu çalışanlarından öğrencilere üniversite hayatını nasıl geçirmeleri gerektiği konusunda tavsiyeler, Kamu sektörü çalışanlarından kariyer hikayeleri hakkında bilgilendirme ve öğrencilere üniversite hayatını nasıl geçirmeleri gerektiği konusunda tavsiyeler, Özel sektör çalışanlarından kariyer hikayeleri hakkında bilgilendirme ve öğrencilere üniversite hayatını nasıl geçirmeleri gerektiği konusunda tavsiyeler, Akademisyenlerin kariyer hikayeleri hakkında bilgilendirme ve öğrencilere üniversite hayatını nasıl geçirmeleri gerektiği konusunda tavsiyeler, Girişimcilerin kariyer hikayeleri hakkında bilgilendirme ve öğrencilere üniversite hayatını nasıl geçirmeleri gerektiği konusunda tavsiyeler, Yetenek kapısı nedir, öğrenciler için faydası nedir, Yetenek kapısının kullanımı nasıldır, Özgeçmiş nasıl olmalıdır, Bu derste öğrenciler Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi tarafından hazırlanmış olan değerlendirme formu ile dersi değerlendirecektir.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

2. Sınıf Güz Dönemi (3. Yarıyıl) Zorunlu Dersler

SBET211 Reklam

(2-1) 3 AKTS 4

Reklamcılık gerek sosyo-kültürel gerekse ekonomik açıdan günümüzde etkinliğini giderek arttıran bir sektör durumundadır. Bu bağlamda, reklâm ve reklamcılığı ilgilendiren tüm kavramların, süreç içinde verilen tüm kararların ve süreçte yer alan tüm kurumların detaylı olarak incelenmesi yapılacaktır. Reklâm kavramı, reklâmın tarihsel gelişimi, reklâmın sosyal ekonomik ve yasal yönü, reklamcılık kurumları, reklâm ajansı, reklâm araştırmaları, reklâm kampanya planlaması, reklâm uygulamaları, reklâm etkinlik ölçme yöntemleri konularına değinilecektir.

SBET213 Lojistik

(2-0) 2 AKTS 4

Lojistik Kavramı ve Gelişimi, Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı, Lojistik Terminolojisi – Temel Lojistik Terimler, Temel Lojistik Maliyetler, Lojistikte Temel Unsurlar ve Lojistik Faaliyetler, Uluslararası Lojistik Faaliyetler: Uluslar arası Taşıma (Karayolu Taşımacılığı), Uluslararası Lojistik Faaliyetler: Uluslar arası Taşıma (Denizyolu Taşımacılığı), Uluslararası Lojistik Faaliyetler: Uluslararası Taşıma (Demiryolu Taşımacılığı, Havayolu Taşımacılığı, Kombine Taşımacılık ve diğer taşıma türleri), Uluslararası Lojistik Faaliyetler: Ambalajlama ve Gümrükleme, Uluslararası Lojistik Faaliyetler: Depolama ve Antrepolar, Uluslararası Lojistik Faaliyetler: Sigortalama.

SBET215 Bilişim Mevzuatı

(3-0) 3 AKTS 4

Dersin tanımlanması, dersin işleyişi hakkında genel bilgilerin verilmesi, haftalık konuların ve öğrencilerin ders yükümlülüklerinin değerlendirilmesi, bilişim, internet ve hukuk, bilişim, internet ve hukuk, bilişim, insan hakları ve kişisel verilerin korunması, Türkiye’de kişisel verilerin korunması, bilişim alanında suçlar ve bilgisayarlarda, bilgisayar programlarında ve kütüklerinde arama, kopyalama ve el koyma tedbiri, 5651 sayılı kanun bağlamında internet ortamında yapılan yayınların düzenlenmesi ve bu yayınlar yoluyla işlenen suçlarla mücadele edilmesi, e-ticaret, bilişim ortamında fikrî ve sınaî haklar, bilişim hukuku alanındaki son gelişmeler.

AİİT201 Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi-I

(2-0) 2 AKTS 2

Türk İstiklal Savaşı, Atatürkçü Düşünce Sistemi, Türkiye Cumhuriyeti Tarihi hakkında ve Türkiye ile Atatürkçü Düşünce Sistemi’nin uygulamalarına yönelik tehditler konusunda doğru bilgiler vermek; Türk gençliğini ülkesi, milleti ve devletiyle bölünmez bir bütünlük içinde Atatürkçü Düşünce Sistemi doğrultusunda yetiştirmek, güçlendirmek ve milli hedefler etrafında birleştirmek; akılcı, çağdaş, onurlu, çalışkan, yurt ve millet sevgisiyle dolu, hoşgörü ve insancıl fikirlerden oluşan bir kişiliğe sahip bireyler yetiştirmektir.

2. Sınıf Güz Dönemi (3. Yarıyıl) Seçmeli Dersler

SBET271 Online Satış Platformları

(2-0) 2 AKTS 3

Dersin tanımlanması, dersin işleyişi hakkında genel bilgilerin verilmesi, haftalık konuların ve öğrencilerin ders yükümlülüklerinin değerlendirilmesi, online satış platformlarına giriş, geleneksel pazarlama ve online pazarlama arasındaki farklar, online satış platformları, amazon online satış platformu, n11 online satış platformu, hepsiburada online satış platformu, trendyol online satış platformu, gitti gidiyor online satış platformu, sahibinden.com online satış platformu, e-pttavm online satış platformu, online satış platformları stratejileri.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

SBET273 Oyun Endüstrisi ve Dijital Eğlence

(2-0) 2 AKTS 3

Oyun programlamaya giriş, 3b matematik, 3b modelleme, karakter modelleme, oyunda programlamada ses, grafik kullanımı, giriş donanımları, oyun yapısı, 2b ve 3b dönüşümler, oyun motorları, çıkış donanımları, oyun programlama uygulaması, oyun programlama uygulaması.

SBET275 Liderlik

(2-0) 2 AKTS 3

Liderlik kavramı, liderlik ve yöneticilik arasındaki farklar, etkin liderlerin özellikleri, davranışsal liderlik yaklaşımları-I, davranışsal liderlik yaklaşımları-II, durumsal liderlik yaklaşımları-I, durumsal liderlik yaklaşımları-II, çağdaş liderlik yaklaşımları-I, çağdaş liderlik yaklaşımları-II, çağdaş liderlik yaklaşımları-III, çağdaş liderlik yaklaşımları-IV, ekip çalışması ve liderlik, pazarlamada liderlik.

SBET277 Medya Planlama

(2-0) 2 AKTS 3

Medya planlama, Medya planlama prosedürleri, Medya seçme, Medya planlamada sorunlar, Medya araçları, Medya planlama hedefleri, Medya analizi, medya stratejisi, Temel ölçüm ve hesaplamalar, izlenme oranı, erişim, frekans, pay, İzleyici analizi ve ölçümleri, Medya satın alma, Verilerin yorumlanması, Medya planı hazırlama.

SBET279 Halkla İlişkiler

(2-0) 2 AKTS 3

Bir iletişim biçimi olarak halkla ilişkiler disiplinine yönelik kavramların tanınması, halkla ilişkilerin işleyiş biçimlerinin açıklanması amaçlanmaktadır. Halkla İlişkilerin Tanımı ve Halkla İlişkiler Karması; Halkla İlişkilerin Tarihsel Gelişimi; Halkla İlişkilerde Meslekleşme ve Temel İlkeler; Halkla İlişkiler Faaliyetlerinin Organizasyonu; Kurum İçi Halkla İlişkiler; Halkla İlişkilerde Araştırma; Halkla İlişkilerde Kampanya Planlaması; Halkla İlişkilerde Uygulama; Halkla İlişkilerde Değerleme; Halkla İlişkilerde kullanılan İletişim Araçları ve Medya İlişkileri; Örnek Olaylar ve Çözüm Yolları ele alınacaktır.

SBET281 İnovasyon Yönetimi

(2-0) 2 AKTS 3

İnovasyon ile ilgili temel kavramlar, İnovasyon türleri, İnovasyon süreci, Örgütlerde inovasyon performansını artırmak için gerçekleşen uygulamalara giriş, Bireysel özellikler, nitelikler ve yeni fikir geliştirme süreci, İnovasyonu destekleyici sosyal ortam, grupların yapısı ve grup süreçleri, İnovasyonu destekleyici örgüt yapısı, İnovasyonu destekleyici örgütsel stratejiler, Üst yönetimin liderliği ve destekleyici liderlik tipleri, İnovasyonu destekleyici örgüt kültürü ve örgüt iklimi, İnovasyonu artırmak için bilgi yönetimi uygulamaları, İnovasyonu artırmak için insan kaynakları yönetimi uygulamaları, Örgütlerde inovasyonun önündeki engeller, Örnek olaylar, başarı öyküleri, sınıf içi tartışmalar ve çözüm önerileri.

SBET283 Kalite Yönetim Sistemleri

(2-0) 2 AKTS 3

Kalite kavramı, Standart ve standardizasyon. Standardın üretim ve hizmet sektöründe önemi. Yönetim kalitesi ve standartları. Çevre standartları. Kalite yönetim sistemi modelleri. Stratejik yönetim, Yönetime katılma. Süreç yönetim sistemi. Kaynak yönetimi sistemi. Efqm mükemmellik modeli.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

SBET285 Etkili Sunum Teknikleri

(2-0) 2 AKTS 3

Sunum, Tasarımı Bilgilerin Düzenlenmesi, Renklerin Kullanımı, Slayt ve Grafik Kullanımı, Görsel Materyallerin Kullanımı, Sunum Esnasındaki Sergilenmesi Gereken Stil, Sunumun Amacı Nedir?, Söylenecekler Amaca Uygun Nasıl Aktarılır?, Sunumun Etkili Silahları, Sunumun Öğeleri, Sunucu- Katılımcılar- Ortam- İçerik, Sahneye Koymak, Kişisel İmaj Öğeleri, Etkin Sunumlarda Kişisel İmaj, Etkin Konuşma, Beden Dili, Görsel Araç ve Malzemelerin Kullanımı, “Zor” Dinleyicilerle Başa Çıkma, Sunumun Hazırlığı ve Planlaması, Kişinin İstedığı Algıyı Yaratması için Araçlar, Katılımcının İlgisini Sürekli Kılmak, Kişisel Tarzı Yaratmak, Bireysel Değerlendirmeler.

SBET287 Görsel İletişim Tasarımı

(2-0) 2 AKTS 3

Dersin tanımlanması, dersin işleyişi hakkında genel bilgilerin verilmesi, haftalık konuların ve öğrencilerin ders yükümlülüklerinin değerlendirilmesi, görsel iletişimde temel kavram ve kuramlar, görsel iletişimde tasarım süreci, görsel iletişimde kullanıcı deneyimi, grafik tasarımının temel ilkeleri, briefe yönelik temel noktalar ve durum analizi, adobe photoshop’a giriş, adobe photoshop grafik tasarım araçlarının kullanımı, adobe photoshop katman mantığı, adobe photoshop fotoğraf düzenleme, adobe photoshop’ta kayıt ve optimizasyon işlemleri, tasarım sunumu (mockup), canva temel kullanım bilgileri.

SBOS201 Çevre Koruma

(2-0) 2 AKTS 3

Çevre koruma kavramı, insan-çevre ilişkileri, doğal süreçler, topluluk kavramı, peyzaj ve ekosistem kavramları, doğa ve çevre korumada hukuksal gelişim, şehirleşme, yanlış tarımsal uygulamalar ve ormancılık uygulamalarının çevreye verdiği zararlar, su ve hava kirleticilerinin çeşitleri, ozon tükenimi, küresel ısınma, iklim değişikliği, toprak kirliliği, kimyasal pestisitlerin kaynaklı sorunlar, atık yönetiminde yasal çerçeve, nükleer santraller ve çevre tartışmaları, hidroelektrik, rüzgâr gücü, alternatif enerji kaynakları, doğa koruma.

SBOS205 İş Sağlığı ve İş Güvenliği

(2-0) 2 AKTS 3

İş sağlığı ve iş güvenliğinin tarihsel gelişimi, genel bilgiler, iş güvenliği kavramı, iş kazalarının tanımı, nedenleri ve önleme yöntemleri, iş güvenliği çalışmalarının iş gücü verimliliği açısından önemi, iş güvenliği çalışmalarının ekonomik açıdan önemi, iş kazalarının oluşumu ve sınıflandırılması, tehlikeler ve tehlike çeşitleri, kaza araştırmalarında yöntem ve çözümler, İş sağlığı ve iş güvenliği alanında planlama, iş kazaları ve olayları inceleme, kaza analiz yöntemleri, saha denetimleri.

SBOS207 Girişimcilik-I

(2-0) 2 AKTS 3

Girişimcilik kavramı ve ortaya çıkışı; Türkiye’de Girişimci olma şekilleri, Risk sermayesi ve Türkiye de uygulama alanı, Küçük işletme çeşitleri, ekonomi ve sosyal sisteme katkıları, Küçük işletmelerin kuruluş süreci (kuruluş yeri, alanı, kapasite belirleme ve hukuki yapı)

SBOS209 Girişimcilik

(2-0) 2 AKTS 3

Girişimcilik Kavramı; Girişimcilik Özelliklerinin Sınanması; İş Fikri Geliştirme Ve Yaratıcılık Egzersizleri; Tecrübe Paylaşımı; İşletme Kavramı; İşletme Fonksiyonları: Kuruluş Şekilleri; İşletme Fonksiyonları: Türleri; İşletme Fonksiyonları: Mali Ve Hukuki Sorumluluklar; İş Planı Kavramı: Pazar Araştırma; İş Planı Kavramı ve Öğeleri: Pazarlama Planı; İş Planı Kavramı ve Öğeleri: Üretim, Yönetim ve Finansal Planlar; İş Modeli ve İş Planına Yönelik Atölye Çalışmaları; İş Planı Sunumları.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

SBOS211 Davranış Bilimleri

(2-0) 2 AKTS 3

Davranışın tanımını, insan ve toplum davranışlarına dair bilimsel bilgi edinme yöntem ve teknikleri, insan ve toplum davranışlarının sosyal kurumlarla olan karşılıklı etkileşimi, amaç birliği ve beraber hareket edebilme becerisi, içinde yaşanılan toplumun ve hayatı etkileyen diğer çevre kültür sistemlerinin davranışsal boyutlarının analizi, Kitle kültürünün etkileri, işletme faaliyetlerinde kültürel etkiler.

SBOS213 Müşteri İlişkileri

(2-0) 2 AKTS 3

Müşteriler ile iletişim kurmak. Online tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak. Müşterilerin sınıflandırılmasına yardımcı olmak. Geleneksel tüketici davranışları ile ilgili bilgileri yorumlamak. Randevu düzenlemek ve izlemek. Müşteriyi ağırlamak. Müşteri değeri yaratmak konusunda katkı sağlamak. Müşteri memnuniyetinin ölçümüne katkı sağlamak. Müşteri şikayetleri yönetimine katkı sağlamak.

SBOS215 Türkiye Ekonomisi

(2-0) 2 AKTS 3

Türkiye'nin temel sosyal ve ekonomik göstergelerini yorumlamanın yanı sıra ekonomik ve beşeri (insani) kalkınma (gelişmişlik) ile ilgili gelişmelerin analiz edilmesi. Milli gelir düzeyi, gelir dağılımı ve ekonomik büyüme ilgili gelişmeleri açıklayıp uluslararası karşılaştırmalar yapılması. Kamu ekonomisi ile ilgili gelişmeleri açıklayıp, maliye (gelir ve harcama) politikası uygulamalarının yorumlanması. Üç temel sektördeki (tarım, sanayi ve hizmetler) gelişmeleri açıklayarak Türkiye ekonomisindeki yapısal dönüşümü dönemlere göre tanımlanması. Türkiye'deki ekonomik krizleri ve alınan istikrar kararlarını açıklayıp, izlenen ekonomi politikalarının (özellikle para politikalarını) değerlendirilmesi. Türkiye'nin dış ekonomik ilişkileri ile ilgili göstergelerdeki gelişmeleri açıklayıp, izlenen politikaların analiz edilmesi.

2. Sınıf Bahar Dönemi (4. Yarıyıl) Zorunlu Dersler

Öğrencilerin Uygulamaya Gitmesi Halinde Alacağı Dersler

SBOS210 İşletmede Mesleki Eğitim

(5-30) 20 AKTS 22

İşletmede mesleki eğitimin, eğitim ve öğretim dönemlerinde yapılması esastır. İşletmede mesleki eğitim yükseköğretim kurumunun akademik takviminde belirlenen eğitim ve öğretim dönemlerinde başlar ve bu sürenin sonunda biter. Derslerde öğrenilen konuların uygulamasını yapılması, Çalışma hayatına uyum sağlanması, Mesleği ile ilgili iş süreçlerinin öğrenilmesi, Çalışma disiplininin sağlanması, İş süreçlerindeki sorunlara çözüm önerileri getirebilme, Alanına uygun sektörel araç gereçleri kullanabilme.

SBOS200 Staj

(0-2) 0 AKTS 8

Teorik alınan bilgilerin 30 iş günü içinde uygulanması.

AAİT202 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-II

(2-0) 2 AKTS 2

Siyasi İnkılaplar: Saltanatın Kaldırılması, Cumhuriyetin İlanı, Halifeliğin Kaldırılması. Atatürk Döneminde Kurulan ve TBMM'de Temsil Edilen Siyasi Fıkralar ve Siyasal Olaylar. Cumhuriyet Dönemi Hukuk İnkılabı ve Yeni Hukuk Düzeni. Eğitim alanındaki İnkılaplar. Kültür ve Toplumsal Alanda Gerçekleştirilen İnkılap Hareketleri. Ekonomik Alanda İnkılaplar. Atatürk Dönemi Türk Dış Politikası-I (1923-1930). Atatürk Dönemi Türk Dış Politikası-II (1930-1938). Atatürk İlkeleri: Temel ve Bütünleyici İlkeler. Atatürk Sonrası Türkiye.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

Öğrencilerin Uygulamaya Gitmemesi Halinde Alacağı Dersler

SBET212 Dijital Reklam Yazarlığı

(2-1) 3 AKTS 4

Değişen dünya ve yeni iletişim teknolojileri, mecranın dönüşümü/değişimi ve reklamcılık, içerik pazarlaması, içerik oluşturma uygulaması 1 (youtube), içerik oluşturma uygulaması 2 (instagram), influencer pazarlama, ara sınav portfolyosu, doğal reklamcılık, doğal reklamcılık uygulaması, sosyal medya reklamcılığı, sosyal medya reklamı uygulaması, final portfolyo.

SBET214 Pazarlama Araştırması

(2-0) 2 AKTS 4

Pazarlama araştırmasının önemi, Pazarlama araştırması süreci, Pazarlama araştırmasında problemin tanımlanması, Örnekleme ve örnekleme yöntemleri, Pazarlama araştırmasında birincil ve ikincil veriler, Pazarlama araştırmasında soru ve ölçek türleri, Pazarlama araştırmasında gözlem ve gözlem yöntemleri, Pazarlama araştırmasında deney yöntemi, Verilerin toplanması ve verilerin sınıflandırılması, Verilerin analizi ve yorumlanması, Pazarlama araştırma raporunun hazırlanması.

SBET216 İnsan Kaynakları Yönetimi

(3-0) 3 AKTS 4

İnsan Kaynakları Yönetiminin tanımı, kapsamı, organizasyon yapısı içindeki yeri ve önemi, personel yönetimi, insan kaynakları yönetiminin temelini oluşturan işlevler; iş analizleri ve iş dizaynı, insan kaynakları planlaması, insan kaynakları temin süreci, performans değerlendirme sistemi, ücret kavramı; ücret sistemleri, iş değerlendirme, iş güvenliği ve iş gören sağlığı, yöneticinin özellikleri; çalışma ilkeleri, kurum kültürü ve insan kaynaklarındaki yeni oluşumlar işlenmektedir.

SBET218 İletişimde İkna ve Algı Yönetimi

(1-1) 2 AKTS 3

Çağdaş toplumda ikna, ikna kuramları: izleyici odaklı kuramlar, ikna kuramları: medya kuramları, dijital medya çağında ikna ve etik, hedef kitle ve tutumlar, ikna ve görsel imajlar, ikna ve dil, ikna ve kültür, ikna sürecinde kaynağın önemi, akıl yürütme süreci, ikna sürecinde motivasyonun gücü, ikna edici kampanyalar, e-ticaret açısından ikna ve algı yönetimi.

SBET220 Mesleki Yabancı Dil

(1-1) 2 AKTS 3

Telefonda görüşme, Not alma, Not alma, Metin okumak, Yazı yazma, Yazıyı düzeltme, Ticari yazışmalar, Ticari yazışmalar, Standart yazılar, Dil farklılıkları, Deyimler, Yüz yüze görüşme.

AIİT202 Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi-II

(2-0) 2 AKTS 2

Siyasi İnkılaplar: Saltanatın Kaldırılması, Cumhuriyetin İlanı, Halifeliğin Kaldırılması. Atatürk Döneminde Kurulan ve TBMM’de Temsil Edilen Siyasi Fıkralar ve Siyasal Olaylar. Cumhuriyet Dönemi Hukuk İnkılabı ve Yeni Hukuk Düzeni. Eğitim alanındaki İnkılaplar. Kültür ve Toplumsal Alanda Gerçekleştirilen İnkılap Hareketleri. Ekonomik Alanda İnkılaplar. Atatürk Dönemi Türk Dış Politikası-I (1923-1930). Atatürk Dönemi Türk Dış Politikası-II (1930-1938). Atatürk İlkeleri: Temel ve Bütünleyici İlkeler. Atatürk Sonrası Türkiye.

MUP200 Mesleki Uygulama Projesi

(0-0) 0 AKTS 1

Bir akademik danışmanın gözetiminde, öğrencinin mesleki alanı ile ilgili bir proje konusunda araştırma yapma yeteneği kazandırarak yaptığı araştırma ile bilgi ve becerisini arttırmayı hedefler.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

2. Sınıf Bahar Dönemi (4. Yarıyıl) Seçmeli Dersler

SBET272 Araştırma Yöntem ve Teknikleri

(2-0) 2 AKTS 3

Araştırma Konularını Seçme. Kaynak Araştırması Yapma. Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme. Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme. Sunuma Hazırlık Yapma. Sunumu Yapma.

SBET274 Türkiye'nin Toplumsal Yapısı

(2-0) 2 AKTS 3

Toplumsal Yapı: Kavramsal Arka Plan, Osmanlı Toplumsal Yapısı, Türk Modernleşmesi, Atatürk İnkılapları ve Toplumsal Etkileri, Tarihi Süreçte Türkiye'de Siyaset ve Demokrasi, Türkiye'de Bürokrasi, Cumhuriyet'ten Günümüze Türkiye'de Ekonomi Politikaları, Türkiye'de Kentleşme, Türkiye'de Eğitim Sistemi ve Sorunları, Tarihi Süreçte Türk Ailesi, Türkiye'de Gençlik: Sorunlar, Değerler ve Değişimler, Bilgi Toplumu ve Türkiye, Küreselleşme, Toplumsal Sorunlar ve Çözüm Arayışları, Günümüzde Türkiye'de yaşanan Temel Toplumsal Sorunlar.

SBET276 İhracat Teknikleri

(2-0) 2 AKTS 3

Uluslararası ticaretin şeklini belirlemeye yardımcı olmak Uluslararası satış anlaşmaları hazırlama için gerekli ön hazırlıkları yapmak. Uluslararası ticaret için gerekli belgeleri hazırlamak Uluslararası ticaret için ödeme ve teslim şekillerini uygulamaya yardımcı olmak.

SBET278 Siber Güvenlik ve Adli Bilişim

(2-0) 2 AKTS 3

Bilgi güvenliğine giriş, risk analizi, bilgi güvenliği standartları, bilişim hukuku-1, bilişim hukuku-2, bilgisayar adli incelemesi, güvenli dizaynın prensipleri, veritabanı güvenliği, ağ güvenliği, ağlarda savunma pratikleri, siber güvenlik alanında temel terminoloji ve teknolojiler, bilişim suçları ve hukuku ile ilgili temel bilgiler, proje sunumları.

SBET280 Çağdaş Yönetim Yaklaşımları

(2-0) 2 AKTS 3

Yönetimdeki çağdaş konular, Farklı güncel ve çağdaş yönetim konularını ilişkilendirebilmek ve bütüncül yaklaşımla ele alabilmek, Yönetim olaylarına farklı bir bakış açısıyla bakabilmek.

SBET282 Satış ve Saha Planlaması

(2-0) 2 AKTS 3

Kişisel hazırlık yapmak. İş planı yapmak İş planı yapmak. Satış organizasyonu için gerekli dokümanları hazırlamak. Satış ekibi ile günlük toplantılar ve iş dağılımı yapmak Toplantı gündemini belirlemek. Toplantı için katılımcılara bilgi vermek ve toplantı mekanını hazırlamak, Gündeme uygun şekilde hazırlanarak toplantıyı gerçekleştirmek. Birimin hangi dönemde ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörmek. Çalışanların hangi dönemde izin kullanacakları hakkında bilgi elde etmek. İşlerin aksamayacağı şekilde personel izin planlamasını yapmak Teşhir ve tanzim mekanlarını düzenlemek Fuar stantlarını düzenlemek. Çalışma alanını ergonomik şekilde düzenlemek.

SBET284 Hizmet Pazarlaması

(2-0) 2 AKTS 3

Hizmet kavramı ve hizmet sektörünün önemi, Hizmetler ve hizmetlerin sınıflandırılması, Hizmet işletmelerinde pazarlama karma elemanları, Hizmet pazarlamasında ürün, Hizmet pazarlamasında dağıtım, Hizmet pazarlamasında fiyat, Hizmet pazarlamasında tutundurma, Hizmet pazarlamasında tutundurma, Hizmet pazarlamasında personel, Hizmet pazarlamasında süreçler, Hizmet ve müşteri, hizmet pazarlamasında fiziksel kanıtlar, Hizmet kalitesi, Hizmet karşılaşmaları ve gerçek anlar ve ilişkisel pazarlama, Hizmet kalitesi, Hizmet karşılaşmaları ve gerçek anlar ve ilişkisel pazarlama.



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü
E-Ticaret ve Pazarlama Programı
Ders İçerikleri

SBET286 Sosyal Pazarlama

(2-0) 2 AKTS 3

Sosyal Pazarlamada Temel Kavramlar, Kar amacı gütmeyen kuruluşlarda sosyal pazarlama, Üçüncü sektörde sosyal pazarlama, Sosyal pazarlama ve Dünyadaki gelişmeler, Sosyal olaylarda sosyal pazarlamanın etkinliği, Sosyal kampanya kavramı ve tasarımı, Sosyal kampanya planlaması, Kampanya yürütme süreci, Kampanya değerlendirme ve sonuç analizleri, Sosyal olay pazarlaması, Sosyal pazarlamada etik, Sosyal pazarlamanın geleceği, Kampanya yürütüm süreci.

SBOS202 İlk Yardım

(2-0) 2 AKTS 3

İlk yardımın temel uygulamaları, birinci ve ikinci değerlendirme, yetişkinlerde temel yaşam desteği, çocuklarda ve bebeklerde temel yaşam desteği, solunum yolu tıkanıklığında ilk yardım, dış ve iç kanamalar, yara ve yara çeşitleri, bölgesel yaralanmalarda, baş ve omurga kırıklarında ilk yardım, kırık, çıkık ve burkulmalarda ilk yardım, acil bakım gerektiren hastalıklarda ilk yardım, zehirlenmeler, sıcak çarpması, yanık ve donmalar, yabancı cisim kaçmalarında ilk yardım, acil taşıma teknikleri, kısa mesafede hızlı taşıma teknikleri, sedye oluşturarak hasta veya yaralıları taşıma.

SBOS204 İnsan ve Toplum

(2-0) 2 AKTS 3

Bireyin kendini tanıması ve bireyselleşmesi, insan ve toplumsal gruplar, toplumsal grupların özellikleri, toplumsal grupların yapısı ve işleyişi, toplumsal grup çeşitleri, kitle iletişiminin birey üzerindeki etkileri, kitle iletişimi ve toplum arasındaki ilişki, göç, demografik yapı ve nüfus, kentleşme ve toplumsallaşma, modern ulus devlet ve vatandaşlık, insan-doğa ilişkileri, çevre ve toplum ilişkisi, çevre sorunlarının nedenleri ve çözüm yolları, Türkiye'de ve Dünya'da çevre sorunları.

SBOS208 Girişimcilik-II

(2-0) 2 AKTS 3

Girişimcilikte; İşletme fonksiyonlarının uygulanması (Yönetim, üretim, pazarlama, finans vb) Küçük işletmelerdeki temel sorunlar ve çözümleri, Girişimcilikle ilgili destek sağlayan kuruluşlara, Girişimcilikle ilgili kurumlar ve belgeler ,Örnek uygulamalar.

SBOS212 İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku

(2-0) 2 AKTS 3

İş hukukunun konusu, nitelikleri ve gelişimi. İşçi, işveren, işveren vekili ve aracı kavramları. Ferdi iş hukuku: Hizmet akdi, işin düzenlenmesi, çalışma süreleri, ücretler, yıllık ücretli izinler, kıdem tazminatı ve diğer tazminatlar. Toplu iş hukuku: Sendikalar ve toplu iş sözleşmesi. İş uyuşmazlıkları ve çözüm yolları: Arabuluculuk, özel hakem, yüksek hakem ve iş mahkemesi. Grev ve lokavt.