



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: İşletme - İngilizce

Ders Dili:	English	Ders Kodu:	MAN470
DersTürkçe İsmi:	GİRİŞİMCİLİK		
Ders İngilizce İsmi:	ENTREPRENEURSHIP		
Dersi Verecek:	Uzm. Berk TUNCALI		
Dersin Türü:	SEÇMELİ	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	4	Semester	8
Ders Kredisi:	3	AKTS Kredisi:	6
Teori(saat/hafta):	3,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
		Laboratuvar(saat/hafta):	0,00

Dersin İçeriği: This course is designed to introduce students to the concept of entrepreneurship, a manageable process that can be applied across careers and work settings. It focuses on building entrepreneurial attitudes and behaviors that will lead to creative solutions within community and organizational environments. Course topics include the history of entrepreneurship, the role of entrepreneurs and intrapreneurs in the 21st century global economy, and the identification of entrepreneurial opportunities.

This course will analyze what are the roles of entrepreneurs in the economy, how do entrepreneurs think?, Dos and Don'ts of entrepreneurship, how to create a business plan, importance of entrepreneurs, forms of business ownership, Buying Existing Businesses, Global Aspects of Entrepreneurship and the Marketing Plan.

Öğrenme Kazanımları: İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek
İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek
İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek
İlgili kavram/kuramları gerçek hayata/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek
İlgili kavram/kuramların gerçek hayatta var olan uygulamalarını eleştirel olarak analiz edebilecek
Farklı kavram ve kuramları kendi özgün yaklaşımlarını yaratbilmek için sentezleyebilecek
İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek
Sunum(lara)a hazırlık
Verilen ölçütlere göre kendi çalışmalarını değerlendirebilecek
Verilen ölçütlere göre arkadaşlarının çalışmalarını değerlendirebilecek
Verilen parametreler çerçevesinde yeni bir ürün geliştirebilecek/yaratabilecek
Verilen çalışmayı bağımsızca yürütebilecek
Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabilecek
İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilecek
Öğrenmenin değerini takdir edecek
Hedeflenen becerileri geliştirebilecek
-

Dersin Amaçları:

	Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek. Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak. Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek Yeniliği teşvik etmek Eleştirel düşünceyi geliştirmek
Öğrenci İş Yüğü:	Ders saatleri Ara sınav Final sınavı Final sınavına hazırlık Sunum(lar) Sunum(lara)a hazırlık Proje yazımı Grup çalışması Sınıf içi tartışma(lar) Kısa sınav(lar) Kısa sınav(lar)a hazırlık Ödev(ler)
AKTS Formülü:	Total workload150 Total workload / 25 hours150 / 25 = 6.24 ECTS credits for the course6
Kaynaklar:	1. Thomas W Zimmerer, Norman M Scarborough (2005) Essentials of Entrepreneurship and small business management, Fourth Edition, Pearson, USA. 2. Norman M Scarborough, Thomas W Zimmerer (2006) Effective Small Business Management and Entrepreneurial Approach, Eighth Edition, Pearson, USA.
Değerlendirme:	Mid-term Examination: 25% Final Examination : 35% Project: 15% Quiz : 10% Homework: 10% Participation & Attendance: 5%
İşe Yerleştirme(Staj):	-
Ön Koşul Ders Kodları:	MAN102,MARK303,FIN301
1. Hafta (19 – 23 Eylül)	Chapter.1 - The Foundations of Entrepreneurship a)What is an entrepreneur b) The power of small business c)Avoiding pitfalls
2. Hafta (26 – 30 Eylül)	Chapter.2 - Inside the Entrepreneurial Mind a)Creativity and Innovation b) Protecting your ideas
3. Hafta (3 – 7 Ekim)	Chapter.3 - Strategic Management and the Entrepreneur a)Strategic Management Process b)Competition
4. Hafta (10 – 14 Ekim)	CASE STUDY I
5. Hafta (17 – 21 Ekim)	Chapter.4 - The Forms of Business Ownership a)Sole Proprietorship b) Partnership c)Franchising d)Corporations
6. Hafta (24 – 28 Ekim)	Chapter.5 - Buying Existing Businesses a)Acquiring a Business b) Negotiating the Deal
7. Hafta (31 - 4 Kasım)	MIDTERM WEEK

8. Hafta (7 - 11 Kasım)	Chapter.11 - Crafting a Winning Business Plan a)Elements of Business Plan b) Making the Business Plan Presentation
9. Hafta (14 – 18 Kasım)	CASE STUDY II
10. Hafta (21 – 25 Kasım)	Chapter.9 - Managing Cash Flow a)Cash Management
11. Hafta (28 - 2 Aralık)	Chapter.6 - Building a Powerful Marketing Plan a)Guerilla Marketing b) Pinpointing Target Market c)Marketing Mix
12. Hafta (5 – 9 Aralık)	Chapter.7 - E-Commerce and the Entrepreneur a)Selling on the web b)Myths of E-Commerce c)Strategies for online Success
13. Hafta (12 -16 Aralık)	PROJECT PRESENTATIONS
14. Hafta (19 - 23 Aralık)	PROJECT PRESENTATIONS
15. Hafta (24 – 30 Aralık)	FINAL SINAVLARI HAFTASI
16. Hafta	FINAL SINAVLARI HAFTASI
17. Hafta	
18. Hafta	
19. Hafta	
20. Hafta	
21. Hafta	
22. Hafta	
23. Hafta	
24. Hafta	
25. Hafta	
26. Hafta	
27. Hafta	
28. Hafta	
