



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Elektrik Mühendisliği'nde Satış ve Pazarlama Yöntemleri	ELM2140	3	4	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz, Bahar
---------	------------

Dersin Dili	Türkçe
-------------	--------

Dersin Seviyesi	Lisans Seviyesi
-----------------	-----------------

Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
-----------------	------------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	Elektrik Mühendisliği Bölümü
----------------------------	------------------------------

Dersin Koordinatörü	Engin Ayçiçek
---------------------	---------------

Dersi Veren(ler)	Engin Ayçiçek
------------------	---------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Elektrik Mühendisliğinin ilgili diğer mühendisliklerle ilişkisinin aktarılması ve mühendislikteki temel kavramlar hakkında öğrencilerin bilinçlendirilmesi, mühendislik etik değerlerinin öneminin aktarılması ve elektrik mühendisliğinde satış ve pazarlama stratejilerinin öğretilmesi amaçlanmaktadır.
--------------	--

Dersin İçeriği	Elektrik Mühendisliğinin Alt Sektörlerinin Analizi Elektrik Mühendisliği'nde Satış Teknikleri Elektrik Mühendisliği'nde Pazarlama Teknikleri
----------------	--

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Satış ve pazarlama çalışmaları sırasında mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahip olunması
2	Elektrik sektöründeki güncel gelişmeleri takip edebilme
3	Girişimcilik ve yenilikçilik konularında farkındalık oluşturma ve çağın getirdiği dijital dönüşüm araçlarının kullanımı hakkında bilgi sahibi olma
4	Elektrik sektöründeki güncel gelişmeleri takip edebilme
5	Girişimcilik ve yenilikçilik konularında farkındalık oluşturma ve çağın getirdiği dijital dönüşüm araçlarının kullanımı hakkında bilgi sahibi ol

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Elektrik Mühendisliği'nin diğer mühendisliklerle ilişkisi	
2	Elektrik Mühendisliği alt sektörlerinin analizi	
3	Satış mühendisliğinde kullanılacak teknik argümanların analizi	
4	Ürün pazarlamada dijital teknolojilerin kullanımı	
5	Mühendislikte İleri İletişim Teknikleri	
6	Mühendislikte İleri İletişim Teknikleri	
7	Sektör Dersi 1	

8	Midterm 1 / Practice or Review	
9	Sektör Dersi 2	
10	Sektör Dersi 3	
11	Sektör Dersi 4	
12	Vaka Analizi - 1	
13	Vaka Analizi - 2	
14	Vaka Analizi - 3	
15	Vaka Analizi - 4	
16	Final	

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	30
Final	1	40
Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı		60
Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı		40
TOPLAM		100

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	4	56
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	4	4
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			
Sunum / Seminer			

Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Toplam İşyükü			122
Toplam İşyükü / 30(s)			4.07
AKTS Kredisi			4
Diğer Notlar	Yok		