



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 ol
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

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	Final	
16		

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	10	3	30
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	5	70
Derse Özgü Staj			
Ödev			
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			120
Toplam İşyükü / 30(s)			4.00
AKTS Kredisi			4

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----