

OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
PAZARLAMA BÖLÜMÜ
DERS İZLENESİ

BUS 499 Şirket İnşası ve Tasarımı

Ders Adı	Ders Kodu	Dönem	Teorik	Uygulama	Labotaruvar	Kredi	AKTS
Şirket İnşası ve Tasarımı	BUS499	1	3	0	0	3	3

Eğitim Dili	İngilizce
Ders Durumu	Zorunlu
Ders Seviyesi	Lisans
Dersin Öğrenme ve Öğretme Teknikleri	Anlatım, Tartışma, Soru-Cevap, Sunum, Seminer

Dersin Amacı

BUS499, son sınıf öğrencilerinin temel iş tasarımı ve kuruluşuna uyum sağladığı zorunlu bir derstir. Dersin amacı, yasal düzenlemeler, uygulama örnekleri ve deneyim paylaşımı yöntemleriyle iş tasarımı ve kuruluşu hakkında detaylı bilgi vermektir. Bu ders, son sınıf öğrencilerinin iş tasarımı, kuruluşu ve feshi ile tanışmasını sağlar. Öğrenciler iş tasarımı, işletme türleri, işletme kuruluşu, finansal konular, çalışan hakları, işletme yönetimi, işletmenin faaliyet göstereceği sektör, ticaret ve sanayi odalarıyla ilişkiler, işletmelere yönelik yasal düzenlemeler ve işletmenin feshi gibi konularda bilgi edineceklerdir.

Öğrenme Çıktıları

Bu dersi başarıyla tamamlayan öğrenciler:

- İş tasarımı ve kuruluşunu anlayabilecek,
- İşletme finansını bilecek,
- İşletmeyle ilgili vergi ve yasal konuları öğrenebilecek,
- İşletme yönetimini kavrayabilecek,
- İş denetimi hakkında bilgi sahibi olacak,
- İşletme devri veya fesih prosedürlerini anlayabileceklerdir.

Ders Taslağı

Bu ders, öğrencilerin yukarıda belirtilenleri yapabilmesini hedeflemektedir.

Haftalık Konular ve İlgili Hazırlık Çalışmaları		
Hafta	Konu	Hazırlık Çalışmaları
1	Giriş Genel İşletme Bilgisi	Soru-Cevap Derse/sınıfa giriş
2	İşletme türleri	İşletme Türlerini Gözden Geçirme Deneyim aktarımı
3	İşletme türlerinin avantajları ve dezavantajları	İşletme türlerinin avantajlarını ve dezavantajlarını anlatmaya hazırlıklı olma Deneyim aktarımı
4	Sektör veya faaliyet alanı seçimi Kuruluş prosedürleri ve gerekli belgeler	Bir sektör nasıl seçilir? Kriterler nelerdir? Örnek gerekli belgelerin hazırlanması Deneyim paylaşımı
5	İşletmelerin defterleri	Türk Ticaret Kanunu'na Göre Tutulması Gereken Defterleri Yazın Deneyim paylaşımı
6	Ticaret ve Sanayi Odaları ile ilişkiler	Hangi odaya katılmanız gerektiğini bilin Deneyim aktarımı
7	İşletmelerde mali tablolar (Giderler, kira, stopaj vergisi, ücretler ve ücretler üzerindeki vergiler)	Giderler, kira, stopaj vergisi, ücretler ve ücretler üzerindeki vergilerin anlamını öğrenin. Deneyim aktarımı
8	ARA SINAV	
9	Finansal ve yasal danışmanlık	Search legal consultancy and financial consultancy Experience transfer

10	Teşvikler	Bir İşletme Ne Tür Teşvikler Alabilir? Bir İşletme Teşvikleri Nasıl Alabilir? Deneyim Paylaşımı
11	İşletmelerde Vergi Mevzuatı	Öğrenilmesi Gerekenler: Hangi vergilerin ve vergi cezalarının ödenmesi gerektiği. Deneyim aktarımı
12	İşletmelerde birleşmeler, bölünmeler ve değişiklikler	İşletme bölünmesinin ve birleşmesinin nasıl gerçekleştiğini açıklayın. Deneyim aktarımı
13	İşletmelerde tasfiye prosedürleri	İşletme tasfiyesinin nasıl gerçekleştiğini öğrenin. Deneyim Paylaşımı Proje Teslimi
14	İşletme denetimi	Denetim türleri bilinmelidir. Deneyim Paylaşımı Proje Teslimi
15	FİNAL SINAVI	
16	FİNAL SINAVI	

Ders Kitap(lar)ı/Kaynaklar/Materyaller:	
- Textbook : Establishing Company in Turkey, Guidebook, Republic of Turkey, Ministry of Trade. - Ek Referanslar: Business Establishment Guide (Zekai Özcan, 2024) Business Model Production (Alexander Osterwalder, Yves Pigneur Translated by Levent Gökdem, 2016)	

Değerlendirme			
Çalışmalar	Adet	Katkı Payı (%)	
Derse aktif katılım			
Ödev			
Görev			
Lab			
Seminer			
Rapor			
Sunum	1	5	
Proje	1	15	
Ara sınav		20	
Final sınavı		60	
Toplam		% 100	
Yarıyıl Başarı Notu Katkısı Çalışmaları		% 50	
Başarı Notu Dönem Sonu Katkısı		% 50	
Toplam		% 100	
AKTS / İş Yüğü Tablosu			
Faaliyetler	Sayı	Süre (Saat)	Toplam İş Yüğü
Ders saatleri (Sınav haftası dahil): 16 x toplam ders saati)	16	3	48
Laboratuvar			
Uygulama			
Kursa Özel Staj (varsa)			
Saha Çalışması			
Ders Dışı Çalışma Süresi	15	1	15
Sunum			
Proje	1	6	6
Rapor			
Ödev			
Quiz / Görev			
Ara Sınavlara Hazırlık Süresi	1	10	10
Final Sınavına Hazırlık Süresi	1	20	20
Toplam İş Yüğü			99

Dersin Öğrenme Kazanımlarına Katkı Düzeyi						
No	Öğrenme Kazanımları	Katkı Düzeyi				
		1	2	3	4	5

ÖK1	İşletme tasarımı ve kuruluşunu anlamak					X
ÖK2	İşletme finansmanı hakkında bilgi sahibi olmak					X
ÖK3	İşletmeyle ilgili vergi ve hukuki konuları öğrenmek					X
ÖK4	İşletme yönetimi hakkında bilgi sahibi olmak					X
ÖK5	İşletme denetimi konusunda bir anlayış kazanmak					X
ÖK6	İşletmenin devri veya sonlandırılması prosedürlerini anlamak					X

Ders Öğrenme Kazanımları ile Program YeterlilikleriArasındaki İlişki (Pazarlama Bölümü)								
Nu	Program Yeterlilikleri	Öğrenme Kazanımları						Toplam Etki (1-5)
		ÖK1	ÖK2	ÖK3	ÖK4	ÖK5	ÖK6	
1	Bir işletme yapısına ilişkin biçimsel ve biçimsel olmayan süreçleri anlamak	X			X	X		3
2	Bir işletmeyi bütün fonksiyonel birimler temelinde değerlendirmek	X	X			X		3
3	Sorun çözme sürecine yönelik alınan kararlarda analitik düşüncesini etkin biçimde kullanmak	X			X			2
4	Kendini geliştirme ve öğrenme vizyonuna sahip olmak				X			4
5	Etik konusunda donanımlı olarak tüm faaliyetlerini bu çerçevede gerçekleştirmek		X			X		2
6	Örgüt içerisinde bireysel ve takım halinde araştırma ve çalışmalar yaparak karşılaşılan vakaları doğru analiz etmek			X				1
7	Pazarlama alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarmak			X		X		2
8	Ulusal ve uluslararası boyutlarda farklı pazar koşullarına ve alıcı türlerine uyum sağlayacak etkin ve yaratıcı pazarlama karması stratejileri geliştirmek	X	X	X				3
9	Pazarlama alanına ilişkin edindiği bilgileri kullanmak suretiyle verileri yorumlayabilmek, analiz edebilmek, sorunları tanımlayabilmek ve çözüm önerileri getirebilme becerisine sahip olmak		X		X			2
10	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olmak		X		X	X		3
11	Pazarlama eğitiminin kazandırdığı bilgi ve becerileri iş yaşamındaki uygulamalar çerçevesinde eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmek	X			X	X		3
12	Pazarlama çerçevesinde gelişen güncel eğilimleri takip etmek ve doğru yorumlamak		X			X		2
Toplam Etki								30