

## OISL156 - Entrepreneurship / Entrepreneurship

## GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Entrepreneurship / Entrepreneurship	
Ders Kodu / Course Code	OISL156	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	5.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	1.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	2.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Girişimcilik programlarının amacı, potansiyel girişimcilere büyük bir adım atmadan önce fikirlerinin uygulanabilirliğini ölçme ve pazar eğilimlerini anlama konusunda rehberlik eden endüstri içerisindeki kişilerle etkileşim için bir kapsam sağlamasıdır. Bu sayede dersin gereklerini yerine getiren öğrenci basit düzeyde girişimci olmaya aday seviyeye ulaşır.	The most vital aspect of entrepreneurship programmes is that they provide the scope for interaction with industry insiders who guide prospective entrepreneurs on gauging the feasibility of their idea and understanding market trends before taking the big leap. In this way, the student who fulfills the requirements of the course reaches the level of candidate to be an entrepreneur at a simple level.
İçeriği / Content	Bu dersin odağı bir girişimin var olma yolcuğunda girişimci ve iş fikrinin nasıl şekillendiği, hangi yetkinlikler ve gereklerin üzerinde durulması gerektiğidir. Girişimcinin karakter özelliklerinden, girişimin finansmanına, olgunlaşmış bir girişimin satılması planına kadar detaylı bir girişimcilik yolculuğunun aktarılması hedeflenmektedir.	The focus of this course is how the entrepreneurial and business idea is shaped in the journey of an enterprise to exist, which competencies and requirements should be emphasized. It is aimed to convey a detailed entrepreneurship journey, from the characteristics of the entrepreneur to the financing of the venture, to the plan to sell a mature venture.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	15 Gün	15 Days
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Ders sırasında paylaşılan internet videoları ve araştırma notları üzerinden ders işlenecektir.	The course will be taught through internet videos and research notes shared during the course.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr. Gör. Murat Baştuğ	Lec. Murat Baştuğ

## ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Girişimcilik kapsamında hangi karakter özellikleri ve yetkinlikler gereklidir, öğrenci bu nitelikleri anlar.	What character traits and competencies are required within the scope of entrepreneurship, the student understands these qualities.
2	Öğrenci girişimci adayının bir ürünü ortaya çıkarması, pazarlama planlamasının yapılması, müşteri segmentini belirlemesi gibi ürün odaklı yaklaşımını benimser.	Entrepreneur candidate adopts a product-oriented approach such as revealing a product, marketing planning, determining the customer segment.
3	Girişimcinin ihtiyaç duyduğu, enstitü, kurum ve/veya yatırımcı yapılarını anlar ve uygun bir sunumu nasıl gerçekleştirebileceğini öğrenir.	Student understands the entrepreneur help institution, other institutions and / or investor structures needed by the entrepreneur and learns how to make an appropriate presentation.
4	Öğrenci, yatırımcı için finansal çıktıları doğru planlanmış bir sunum yapmayı öğrenir.	The student learns to make a presentation with well-planned financial outcomes for the investor.

## HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Girişimcilik Kavramı				
	Entrepreneurship Concept				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Girişimci kimdir? Nasıl girişimci olunur? Hangi yetkinlikler gereklidir.				
	Who is an entrepreneur? How do you become an entrepreneur? What competencies are required.				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Fikir Aşaması ve Pazar Araştırması				
	Idea Stage and Market Research				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarı Anlama ve Pazarlama				
	Understanding the Market and Marketing				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İthalat Girişimciliği, Türkiye Pazar Analizi ve Pazarlama Eksenini				
	Import Entrepreneurship, Turkey Market Analysis and Marketing Axis				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Girişimcilikte Yatırım Bulma ve Yatırımcı Profilleri				
	Finding Investments and Investor Profiles in Entrepreneurship				
7	Sosyal Girişimcilik				
	Social Entrepreneurship				
8	Proje Teslimi - Vize				
	Project Mid-Term				
9	Girişimcilikte İnsan Kaynakları				
	Human Resources in Entrepreneurship				
10	Teknoloji ve Girişimcilik				
	Technology and Entrepreneurship				
11	Girişimcilikte Proje Yönetimi ve Serbest Çalışmak				
	Project Management and Freelance Work in Entrepreneurship				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	Girişimcilikte Finansal Yönetim				
	Financial Management in Entrepreneurship				
13	Girişimcilikte Dijitalleşme ve Büyüyen Trendler				
	Digitalization and Growing Trends in Entrepreneurship				
14	Girişimcilikte Verimlilik ve Zaman Yönetimi				
	Productivity and Time Management in Entrepreneurship				
15	Final				
	Final				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

  

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

  

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	2	10.00	20.00
Bireysel Çalışma / Self Study	3	20.00	60.00
Final Sınavı / Final Examination	2	10.00	20.00
Proje Hazırlama / Project Preparation	1	10.00	10.00
Proje Sunma / Project Presentation	2	1.00	2.00
Seminer / Seminar	2	4.00	8.00
Toplam / Total:	12	55.00	120.00

Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 120.00/25.00 = 4.80 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 120.00 / 25.00 = 4.80 ~

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes										
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11
1.Girişimcilik kapsamında hangi karakter özellikleri ve yetkinlikler gereklidir, öğrenci bu nitelikleri anlar. / What character traits and competencies are required within the scope of entrepreneurship, the student understands these qualities.	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2
2.Öğrenci girişimci adayının bir ürünü ortaya çıkarması, pazarlama planlamasının yapılması, müşteri segmentini belirlemesi gibi ürün odaklı yaklaşımını benimser. / Entrepreneur candidate adopts a product-oriented approach such as revealing a product, marketing planning, determining the customer segment.	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3.Girişimcinin ihtiyaç duyduğu, enstitü, kurum ve/veya yatırımcı yapılarını anlar ve uygun bir sunumu nasıl gerçekleştirebileceğini öğrenir. / Student understands the entrepreneur help institution, other institutions and / or investor structures needed by the entrepreneur and learns how to make an appropriate presentation.	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	3
4.Öğrenci, yatırımcı için finansal çıktıları doğru planlanmış bir sunum yapmayı öğrenir. / The student learns to make a presentation with well-planned financial outcomes for the investor.	1	3	2	2	2	2	1	2	3	1	1

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high