DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

DERS/MODÜL/BLOK TANITIM FORMU

Dersi Veren Birim: Fen Bilimleri Enstitüsü			
Dersin Türkçe Adı: E-Ticaret			Dersin Orjinal Adı: E-Commerce
Dersin Düzeyi:(Ön lisans, Lisans, Yüksek Lisans, Doktora) Lisansüstü			Dersin Kodu: CSE 5057
Dersin Öğretim Dili: İngilizce			Formun Düzenleme / Yenilenme Tarihi: 05/04/2013
Haftalık Ders Saati: 3			Ders Koordinatörü (Ders girşinden sorumlu olan kişi): ÖĞRETİM GÖREVLİSİ MALİK KEMAL ŞİŞ
Teori	Uygulama	Laboratuvar	Dersin Ulusal Kredisi: 3
3	0	0	Dersin AKTS Kredisi: 8

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

DERS/MODÜL/BLOK TANITIM FORMU

Dersi Alan Birimler	
Birim Adı	**Türü**
Bilgisayar Müh. Doktora	Seçmeli
Bilgisayar Müh. Yüksek Lisans	Seçmeli
Bilgisayar Müh.Tezsiz Yüksek Lisans (İ.Ö)	Seçmeli
Bilgisayar Müh. Tezsiz Yüksek Lisans	Seçmeli

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

DERS/MODÜL/BLOK TANITIM FORMU

Dersin Öğretim Üyesi / Üyeleri

ÖĞRETİM GÖREVLİSİ MALİK KEMAL

Dersin Amacı:

Bu ders, öncelikle, elektronik ticaret, e-ticaret ve iş-döngüsü ve e-ticaret tipleri için genel bir bakış sağlıyacaktır. İkinci olarak en esaslı iş-stratejileri, teknolojilerini ve elektroni pazar tariflerini öğretmeyi amaçlar.
Öğrenciler aynı zamanda işyerinden işyerine (B2B) e-ticaret hakkında en temel bilgilerle donatılacaklardır. Elektronik veri değişimi (EDI) tanımı, işyerinden tüketiciye (B2C) e-ticaret teknikleri, e-ticaret teknolojileri de tanıtılacaktır. Programcık dilleri Sunucu-tarafı ve istemci-tarafı programcık yazılımı, e-gönümlülük, e-mağaza gibi e-ticaret elemanları da incelenecektir.

Dersin Öğrenme Çıktıları :

1 e-ticaretin potansiyelini ve tüketiciler için önemini anlayabilme.

2 e-ticaret ilgili teknolojileri ve bunların geleceğini anlayabilme

3 B2C e-ticaret örneği olarak işleyen bir e-mağaza tasarım ve kurulumu yeteneğine sahip olabilme.

4 B2B e-ticaretin önemini ve en çok bilinen tiplerini ve yazılım paketlerini anlayabilme.

5 e-ticaret güvenlik gerekçelerini ve bunlar için çözümleri analiz edebilme.

6

Öğrenme ve Öğretme Yöntemleri:

Etkileşimli sınıf bileşimlerinde ders öğretimi. İlk yarı dönem projesi şeklinde B2C e-ticaret sitesi geliştirmek/kurmak. Seçilmiş konularda kişisel sunum ve rapor olarak dönem projesi.

Değerlendirme Yöntemleri:

Adı	Kodu	Hesaplama Formülü
Assignment	AS	
Midterm	MD	
Term Project	TJ	
BNS	BNS	AS * 030 + MD * 040 + TJ * 030

Değerlendirme Yöntemlerine İlişkin Açıklamalar:

e-ticaret sitesi kurulumu "midterm" olarak alınacak.

Bilgi transferinin sınanması, konuyla ilgi ve ne anlaşıldığının sunumu. Dönem projesi B2B inceleme konusu rapru şaklinde.

Değerlendirme Kriteri

Bilgi transferini sorularla sınamak. Konuya ilgi ve ne anlaşıldığının sunumlanması.

Ders İçin Önerilen Kaynaklar

Ana: e-business and e-commerce infrastructure, A.Chaudhury, J-P. Kuilboer, McGraw-Hill Irwin.
Yardımcı: Sınıf dersleri sunumları (çoğunlukla S. Sunderesan nın sınıf notlarından kaynaklanmıştır.)
Referanslar: Dönem süresince işaret edilecek ilgili Web kaynakları.

Derse İlişkin Politika ve Kurallar

Dersin ilerleyişiyle ve ders-verenle sürekli bağlantı esastır.

Ders Öğretim Üyesi İletişim Bilgileri

e-mail: kemal@cs.deu.edu.tr
0232 301 7414
Dokuz Eylül U. Tınaztepe Campus, Buca, Izmir.

Ders Öğretim Üyesi Görüşme Günleri ve Saatleri

Yarıyıl başında öğrencilerle tartışılarak karara bağlanacak ve açıklanacaktır.

Dersin İçeriği

Hafta	Konular	Açıklama
1	Giriş: E-ticaret kavramı, fazları ve tipleri.	
2	İşin içine giren temel e-ticaret teknolojileri (donanımsal)	
3	İşin içine giren temel e-ticaret teknolojileri (yazılımsal)	en çok kullanılanlar
4	e-dükkan ve e-yayınlama için "Giriş sayfası" yaratmak.	
5	Dynamic Web sayfaları ve DB bağlantısı	
6	Güvenli Web sayfaları ve bağlantıları sağlamak.	
7	e-ödeme ve mal-iletim seçenekleri ve B2C sitesi örneği için e-ticaretin tamamlanması.	

8	e-ticaretin geleceği:Robotlar
9	B2B e-ticaret kavramı,EDI tarihi/geçmişi. B2B e-ticaret uygulama alanları
10	Satış Zinciri yönetimi (Selling Chain Management)
11	Tedarik Zinciri yönetimi (Supply Chain Management)
12	Müşteri ilişkileri yönetimi(CRM) S/W paketleri ve ERP.

AKTS Tablosu:

Derse İlişkin Etkinlikler	Sayısı	Süresi	Top.İşyükü
Ders İçi Etkinlikler			
Ders Anlatımı	14	3	42
Sınavlar			
Vize Sınavı	1	3	3
Ders Dışı Etkinlikler			
Haftalık Ders öncesi/sonrası hazırlıklar	14	5	70
Vize Sınavına Hazırlık	1	11	11
Ödev Hazırlama	1	32	32
Tasarım Projesi	1	31	31
Toplam İşyükü			189
Dersin AKTS Kredisi			8