



Creating Value Co-creation Hubs between
Universities and Enterprises to foster the infusion
of Entrepreneurship Education in Europe
2022-1-DE01-KA220-HED-000085694



Güney Kıbrıs ENTREHUBS

Birlikte Değer Yaratma Merkezlerinde Tasarlanan Ders Planları

Sorumlu ortaklar: Kıbrıs Üniversitesi , RESET

Avrupa Birliği tarafından finanse edilmektedir. Ancak ifade edilen görüş ve düşünceler sadece yazar(lar)a aittir ve Avrupa Birliği veya Avrupa Eğitim ve Kültür Yürütme Ajansı'nın (EACEA) görüşlerini yansıtmak zorunda değildir. Ne Avrupa Birliği ne de EACEA bunlardan sorumlu tutulabilir.



Karlshochschule
International University



STİMÜLİ
for social change



Creating Value Co-creation Hubs between
Universities and Enterprises to foster the infusion
of Entrepreneurship Education in Europe
2022-1-DE01-KA220-HED-000085694



Co-funded by
the European Union

ENTREHUBS

İçindekiler

Ders Planı1: Çalışma alanından bağımsız olarak bir iş planının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması.....	3
Ders Planı2: Bir sayfalık Yönetici Özeti'nin nasıl geliştirileceğinin anlaşılması.....	5
Ders Planı3: İş Kanvasının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması.....	7
Ders Planı4: Gelir Modelleri	9
Ders Planı5: Rekabet Analizi	11
Ders Planı6: Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturma.....	13
Ders Planı7: Müşteri Keşfi ve Doğrulama	16
Ders Planı8: Kaynak Yaratma ve Girişim Sermayesi	18
Ders Planı9: Pazarlama ve Satış Planı	21
Ders Planı10: Girişimcilikte Başarı için Gerekli Kişisel Yetkinliklerin Geliştirilmesi	24

Karlshochschule
International University



STİMÜLİ
for social change



ENTREHUBS

Ders Planı1: Çalışma alanından bağımsız olarak bir iş planının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması

İsim / Unvan	Çalışma alanından bağımsız olarak bir iş planının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması
Kısa Açıklama	Bir iş planı, hem fikirleri uygulanabilir işletmelere dönüştürmek için dahili bir rehber hem de yatırımcıları ve ortakları çekmek için harici bir araç olarak hizmet ederek girişimcilikte çok önemlidir. Şirketin stratejisini, pazar potansiyelini ve finansal tahminlerini ana hatlarıyla ortaya koyar, bu da onu operasyonel planlama için gerekli ve yatırım ve ortaklıkları güvence altına almak için zorlayıcı hale getirir.
Zaman Aralığı / Süre	2-3s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	Yüz yüze: A standard İş Planı Taslağı Uzaktan: MS Teams or Zoom and a digital file of the standard İş Planı Taslağı
Pratik/endüstriyel kaynaklar	İş Modeli Kanvası, Ecogood İş Kanvası
Kaynaklar / Bağlantılar	İş Planı Taslağı: https://drive.google.com/drive/folders/1SC5K9QQF2dJS_eLCtQuip3y5xUCcMIZQ?usp=sharing
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Geliştirmek istedikleri bir fikirlerinin olması veya iş sahibi olmaya ilgi duymaları.
Öğrenme Hedefleri	Bir iş planının hedefleri arasında bir girişimin stratejik yönünü ve operasyonel çerçevesini tanımlamak, pazar fırsatlarını belirlemek, finansal hedefler oluşturmak ve yatırımları ve ortaklıkları çekmek yer alır. İş geliştirme için bir yol haritası ve paydaşlar için bir iletişim aracı olarak hizmet eder.
İçerik	Bir iş planı tipik olarak bir yönetici özeti, şirkete genel bakış, pazar analizi, organizasyon yapısı, ürün veya hizmet tanımı, pazarlama ve satış stratejisi, finansal plan ve projeksiyonları kapsar. Bu içerik, işletmenin hedefleri,



ENTREHU

	stratejileri, pazar konumlandırması, operasyonel mekanizmaları ve finansal beklentileri hakkında kapsamlı bir genel bakış sağlar.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Bu en iyi şekilde, her bir bölümün neleri içermesi gerektiğini açıklayarak ve en önemlisi süreci açıklayarak öğretilir, böylece tüm kategorilerdeki öğrenciler bir plan geliştirmek için kendilerini güçlü hissederler.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim
Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Doğrudan geri bildirim de dahil olmak üzere paydaş sunumları ve diğer dış paydaş/dinleyici sunumları () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme () Diğer: _____
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2-3 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım () Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar () Temel yetkinliklere bağlantılar () Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim () Hayat boyu öğrenme perspektifi (x) Katılımcı ve deneyimsel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri () İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı



Ders Planı2: Bir sayfalık Yönetici Özeti nasıl geliştirileceğinin anlaşılması

İsim / Unvan	Bir sayfalık Yönetici Özeti nasıl geliştirileceğinin anlaşılması
Kısa Açıklama	Yönetici Özeti, bir iş planının kritik bir bileşenidir ve girişimin vizyonunun, stratejik hedeflerinin ve pazar potansiyelinin özünü kapsar. İş modelini, rekabet avantajlarını ve mali konuları özlü bir şekilde sunarak paydaşlar için ilgi çekici bir genel bakış ve yatırımcıları ve ortakları çekmek için belirleyici bir faktör olarak hizmet eder. Ayrıntılı plana açılan bir kapı olarak açık, özlü ve ikna edici olmalı, okuyucuların sonraki bölümlerle ilgilenmeye motive olmalarını sağlamalıdır. Ayrıca yatırımcıları (ilk izlenim olarak) şirketinizle ortaklık veya yatırım yapma fırsatını daha fazla tartışmaya ikna etmek için tek başına bir belge olarak da kullanılır.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	Yüz yüze: A standard İş Planı Taslağı Access to CANVA software so it can be designed professionally. Uzaktan: MS Teams or Zoom and a digital file of the standard İş Planı Taslağı
Pratik/endüstriyel kaynaklar	İş Modeli Kanvası, Ecogood İş Kanvası
Kaynaklar / Bağlantılar	İş Planı Taslağı: https://drive.google.com/drive/folders/1SC5K9QQF2dJS_eLctQuip3y5xUCcMIZQ?usp=sharing
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Geliştirmek istedikleri bir fikirlerinin olması veya iş sahibi olmaya ilgi duymaları.
Öğrenme Hedefleri	Bir iş planının hedefleri arasında bir girişimin stratejik yönünü ve operasyonel çerçevesini tanımlamak, pazar fırsatlarını belirlemek, finansal hedefler oluşturmak ve yatırımları ve ortaklıkları çekmek yer alır. İş geliştirme için bir yol haritası ve paydaşlar için bir iletişim aracı olarak hizmet eder.



ENTREHU

İçerik	Bir iş planı tipik olarak bir yönetici özeti, şirkete genel bakış, pazar analizi, organizasyon yapısı, ürün veya hizmet tanımı, pazarlama ve satış stratejisi, finansal plan ve projeksiyonları kapsar. Bu içerik, işletmenin hedefleri, stratejileri, pazar konumlandırması, operasyonel mekanizmaları ve finansal beklentileri hakkında kapsamlı bir genel bakış sağlar.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Bu en iyi şekilde, her bir bölümün neleri içermesi gerektiğini açıklayarak ve en önemlisi süreci açıklayarak öğretilir, böylece tüm kategorilerdeki öğrenciler bir plan geliştirmek için kendilerini güçlü hissederler.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim
Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme () Diğer: _____
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2-3 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım () Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar () Temel yetkinliklere bağlantılar () Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim () Hayat boyu öğrenme perspektifi (x) Katılımcı ve deneyimsel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri () İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı



ENTREHUBS

Ders Planı3: İş Kanvasının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması

İsim / Unvan	İş Kanvasının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması
Kısa Açıklama	İş Kanvası, iş stratejinizin, pazar konumunuzun ve değer önerinizin temel yönlerini damıtarak girişiminize kısa ve etkili bir genel bakış sunar. İş modelinizi, benzersiz satış noktalarınızı ve finansal beklentilerinizi açık ve ilgi çekici bir şekilde etkili bir şekilde özetleyerek iş vizyonunuzu paydaşlara iletmek için çok önemli bir araç görevi görür. Bu özlü sunum, potansiyel yatırımcıların ve ortakların ilgisini çekmek için çok önemlidir ve işbirliği veya yatırım fırsatları hakkında daha fazla tartışma başlatmak için ilk temas noktası olarak hizmet eder. Stratejik planlamanızın temel bir unsuru olan İş Kanvası, iş konseptinizin hemen anlaşılmasını ve ilgi çekici olmasını sağlayarak daha derin keşif ve katılımın önünü açar.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	Yüz yüze: A printed Canvas Template Uzaktan: MS Teams or Zoom and a digital file of the standard İş Planı Taslağı
Pratik/endüstriyel kaynaklar	İş Modeli Kanvası
Kaynaklar / Bağlantılar	İş Planı Taslağı: https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Geliştirmek istedikleri bir fikirlerinin olması veya iş sahibi olmaya ilgi duymaları.
Öğrenme Hedefleri	Bir iş kanvasının amacı, bir girişimin temel bileşenlerini kristalize ederek stratejik yönü, değer önerisi, hedef pazarı ve gelir akışlarının modern bir görünümünü sunmaktır. Girişimin pazar fırsatlarını yakalamaya yönelik benzersiz yaklaşımını vurgulamayı, net hedefler belirlemeyi ve gelir elde etme mekanizmalarını ana hatlarıyla ortaya koymayı amaçlar. Çok yönlü ve dinamik bir araç olan iş kanvası, potansiyel büyüme yollarının ve ortaklık fırsatlarının keşfedilmesini kolaylaştırarak



	hem iç gelişim için bir rehber hem de dış paydaşlarla etkileşim kurmanın etkili bir yolu olarak hizmet eder.
İçerik	İş Modeli Kanvası, bir şirketin değer önerisini, müşteri segmentlerini, kanallarını, müşteri ilişkilerini, gelir akışlarını, temel faaliyetlerini, temel kaynaklarını, temel ortaklıklarını ve maliyet yapısını ifade eder. Bu kapsamlı çerçeve, bir işletmenin nasıl çalışmayı ve değer üretmeyi amaçladığına dair bütünsel bir bakış açısı sağlar. İşletmenin pazar fırsatlarını yakalama, ürün veya hizmet sunma ve finansal sürdürülebilirliği sağlama yaklaşımının temel yönlerini özetleyen stratejik bir plan görevi görür. İş Modeli Kanvası, faaliyetlerini stratejik vizyonları ve pazar ihtiyaçları ile uyumlu hale getirmeyi amaçlayan girişimciler ve işletmeler için hayati bir araçtır.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Bir İş Modeli Kanvasının bileşenlerinin etkili bir şekilde aktarılması, her bir bölümün ve öneminin ayrıntılı bir şekilde açıklanmasını ve her seviyeden öğrencinin erişebilmesini sağlamak için sürecin basitleştirilmesini içerir. Önemli olan, planlama aşamasının gizemini ortadan kaldırarak farklı geçmişlere sahip öğrencilerin iş stratejilerini oluştururken kendilerine güvenmelerini ve güçlenmelerini sağlamaktır. Bu yaklaşım, her öğrencinin fikirlerini yapılandırılmış, eyleme dönüştürülebilir iş planlarına dönüştürmek için donanımlı hissettiği kapsayıcı bir öğrenme ortamını teşvik eder.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim
Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme () Diğer: _____
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım () Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar () Temel yetkinliklere bağlantılar () Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim () Hayat boyu öğrenme perspektifi



ENTREHU

	<p>(x) Katılımcı ve deneysel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>(x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>() Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>() Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>(x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>() İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı</p>
--	---

Ders Planı4: Gelir Modelleri

İsim / Unvan	Gelir modellerinin nasıl geliştirileceğinin anlaşılması
Kısa Açıklama	Gelir modelleri geliştirmek, sürdürülebilir bir iş stratejisi oluşturmanın ayrılmaz bir parçasıdır. Uygulanabilir gelir akışlarını belirlemek için girişiminizin benzersiz değer önerisinin, pazar dinamiklerinin ve müşteri segmentlerinin kapsamlı bir analizini içerir. Bu süreç, doğrudan satış, abonelik hizmetleri, reklam veya diğer yollarla işletmenizin nasıl gelir elde edeceğini belirlemek için gereklidir. İyi düşünülmüş bir gelir modeli sadece işletmenizin finansal uygulanabilirliğini vurgulamakla kalmaz, aynı zamanda yatırımcılar ve ortaklar için çekiciliğini de artırır. Gelir yaratma yaklaşımınızı net bir şekilde ifade ederek, paydaşlara işletmenizin büyüme ve kârlılık potansiyeline ilişkin şeffaf bir görüş sunarsınız. Bu netlik, potansiyel yatırımcılar ve ortaklar arasında güven oluşturmak için hayati önem taşır, müzakereler ve işbirliğine dayalı girişimler için bir temel taşı görevi görür. Özünde, sağlam bir gelir modeli, iş vizyonunuzu gerçeğe dönüştürmek için temel bir dayanak noktasıdır ve girişiminizin yalnızca yenilikçi değil, aynı zamanda finansal olarak da sağlam olmasını sağlar.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	Gelir modellerine örnekler: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1IXQUcPXKCPZVkp4kN38ldr8Z-8jSaC3rq72vG3xnunA/edit?usp=sharing https://mailchimp.com/resources/revenue-model/ Uzaktan: MS Teams /Zoom
Pratik/endüstriyel kaynaklar	



ENTREHU

Kaynaklar / Bağlantılar	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1IXQUcPXKCPZvkP4kN38lDr8Z-8jSaC3rq72vG3xnunA/edit?usp=sharing
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Geliştirmek istedikleri bir fikirlerinin olması veya iş sahibi olmaya ilgi duymaları.
Öğrenme Hedefleri	Çeşitli gelir modellerini keşfetmek, bir işletmenin nasıl gelir elde ettiğini anlamak için çok önemlidir. SaaS ve abonelik hizmetlerinden reklam ve e-ticarete kadar her model, ürün veya hizmetlerden para kazanmaya yönelik benzersiz stratejiler gerektirir. Bu modeller, işletmenin pazar katılımı, müşteri etkileşimi ve değer sunma yaklaşımını belirler. Uygun bir gelir modelinden etkili bir şekilde yararlanmak, finansal hedeflere ulaşmanın ve büyümeyi sürdürmenin anahtarıdır; bu da işletmelerin vizyonları ve pazar dinamikleriyle uyumlu modeli dikkatlice değerlendirip seçimlerini gerekli kılar.
İçerik	Gelir Modeli, bir işletmenin satışlar, abonelikler veya reklamlar gibi çeşitli akışlardaki stratejileri detaylandırarak nasıl gelir elde etmeyi planladığını özetler. Bir işletmenin finansal planlamasının çok önemli bir parçasıdır ve değer önermelerinin nasıl paraya dönüştürüleceği, müşteri segmentlerinin nasıl hedefleneceği ve kaynakların nasıl tahsis edileceği konusunda fikir verir. Gelir yaratma yollarını tanımlayarak, sürdürülebilir finansal büyüme için bir rehber görevi görür ve şirketin daha geniş stratejik hedefleri ve pazar konumlandırması ile uyumludur.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Gelir modellerinin etkili bir şekilde açıklanması, her bir türün ve mekanizmalarının ayrıştırılmasını, açıklık ve erişilebilirliğin sağlanmasını içerir. Amaç, gelir yaratmanın gizemini ortadan kaldırarak tüm geçmişlere sahip öğrencileri bu kavramları kendi iş fikirlerine güvenle uygulayabilmeleri için güçlendirmektir. Bu kapsayıcı yaklaşım, çok çeşitli öğrencileri materyalle derinlemesine ilgilenmeye teşvik ederek yenilikçi ve uygulanabilir iş stratejilerinin geliştirildiği bir ortamı teşvik eder.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim
Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme () Diğer: _____



ENTREHU

İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım (x) Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar () Temel yetkinliklere bağlantılar (x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim () Hayat boyu öğrenme perspektifi (x) Katılımcı ve deneysel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı

Ders Planı5: Rekabet Analizi

İsim / Unvan	Rekabet Analizinin nasıl geliştirileceğinin anlaşılması
Kısa Açıklama	Rekabetçi bir strateji oluşturmak, girişiminizi pazarda farklılaştırmak için çok önemlidir. Bu, sektör trendlerinin analiz edilmesini, rakip davranışlarının anlaşılmasını ve benzersiz satış noktalarınızın belirlenmesini içerir. Sağlam bir rekabet stratejisi yalnızca işletmenizi avantajlı bir şekilde konumlandırmakla kalmaz, aynı zamanda müşteriler ve yatırımcılar için cazibesini de artırır. İşletmenizin nasıl rekabet edeceğini ve yenilik yapacağını tanımlayarak, sürdürülebilir büyüme ve başarı için bir temel atar ve girişiminizin kalabalık bir pazarda öne çıkmasını sağlarsınız.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar /	Rekabet analizi için şablon: https://www.canva.com/design/DAF9gKCKiD4/Ofmqu2hBXJ-



ENTREHU

Platformlar	gmcTuSzX9mw/edit?utm_content=DAF9gKCKiD4&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton Uzaktan: MS Teams / Zoom
Pratik/endüstriyel kaynaklar	
Kaynaklar / Bağlantılar	https://www.canva.com/design/DAF9gKCKiD4/Ofmqu2hBXJ-gmcTuSzX9mw/edit?utm_content=DAF9gKCKiD4&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Rakiplerinin kim olduğunu ve ürünlerini nasıl farklılaştırabileceklerini bilmek, böylece pazarda rekabet avantajı elde etmek
Öğrenme Hedefleri	Rekabet analizi yapmak, bir işletmenin kendi sektöründeki konumunu anlamak için çok önemlidir. Bu süreç, mevcut ve potansiyel rakiplerin stratejilerinin, güçlü ve zayıf yönlerinin incelenmesini içerir. Böyle bir analiz, işletmelerin pazardaki boşlukları, stratejik avantajları ve potansiyel tehditleri belirlemelerine yardımcı olur. Sağlam bir iş stratejisinin formüle edilmesinde önemli bir adımdır ve şirketlerin farklılaşma fırsatlarını belirlemelerine ve rekabet avantajı elde etmek için benzersiz güçlü yönlerinden yararlanmalarına olanak tanır.
İçerik	Rekabet Analizi, rakiplerinizin stratejilerini, güçlü ve zayıf yönlerini sistematik olarak değerlendirir ve bunları kendi işletmenizle karşılaştırır. Pazar fırsatlarını, tehditleri ve işletmenizin öne çıkabileceği alanları belirlemek için gereklidir. Bu analiz stratejik kararları bilgilendirir, müşteri ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak ve rakiplerden daha iyi performans göstermek için tekliflerinizi ve pazar yaklaşımınızı uyarlamaya yardımcı olur.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Rekabet analizine girişmek, her bir rakibin stratejilerinin, güçlü ve zayıf yönlerinin açık ve erişilebilir bir dökümünü gerektirir. Amaç, rekabet ortamını netleştirmek ve çeşitli geçmişlerden gelen öğrencilerin bu bilgileri kendi iş bağlamlarına güvenle uygulamalarını sağlamaktır. Bu yaklaşım, kapsayıcı bir öğrenme ortamını teşvik ederek katılımı ve etkili iş stratejilerinin geliştirilmesini destekler.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (X) Girişimcilik Yoluyla Öğretim



ENTREHU

Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik (x) Müşteri geliştirme () Diğer: _____
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım () Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar () Temel yetkinliklere bağlantılar (x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim (x) Hayat boyu öğrenme perspektifi (x) Katılımcı ve deneyimsel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri () İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı

Ders Planı6: Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturma

İsim / Unvan	Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturmanın Nasıl Yapılacağını Anlamak
Kısa Açıklama	Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturma, girişimci başarısı için gerekli olan liderlik niteliklerini ve ekip çalışması becerilerini geliştirmeye odaklanmaktadır. Ekiplere ilham verme ve yönetme, işbirlikçi bir kültürü teşvik etme ve yenilikçiliği teşvik etme stratejilerini araştırır. Bu modül, etkili iletişimin, çatışma çözümünün ve değişen iş ortamlarına uyum sağlama becerisinin



	önemini vurgulamaktadır. Girişimciler, güçlü liderlik ve ekip kurma becerileri geliştirerek girişimlerinin performansını ve dayanıklılığını artırabilir, işletmelerinin sadece yenilikçi değil aynı zamanda sürdürülebilir büyüme ve başarıya sahip olmasını sağlayabilirler.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	PowerPoint Sunum Uzaktan: MS Teams / Zoom
Pratik/endüstriyel kaynaklar	
Kaynaklar / Bağlantılar	
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Liderlik becerilerini geliştirmek ve aynı misyon ve vizyon altında bir ekip kurmak istedikleri bir fikre sahip olmaları
Öğrenme Hedefleri	Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturma konularında uzmanlaşmak, bir girişimin başarıya ulaşmasında kilit öneme sahiptir. Bu, yenilikçi ve işbirlikçi bir çalışma ortamını teşvik etmek için çeşitli liderlik tarzlarını, ekip dinamiklerini ve motivasyon stratejilerini anlamayı içerir. Bu, ekiplere zorluklar ve büyüme aşamalarında rehberlik etmek ve işletmenin daha geniş vizyonu ve hedefleriyle uyum sağlamakla ilgilidir. Bu modül, girişimci adaylarını etkili bir şekilde liderlik etme ve uyumlu, yüksek performanslı ekipler kurma becerileriyle donatacaktır.
İçerik	Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturma, vizyoner liderlik ve uyumlu ekip çalışması yoluyla bir girişime rehberlik etmenin özünü incelemektedir. Bir liderin net bir vizyon ortaya koyma, ekibe ilham verme ve inovasyon ve büyümeye elverişli bir ortamı teşvik etme becerisinin önemini vurgulamaktadır. Bu modül, ekip çabalarını şirketin stratejik hedefleriyle uyumlu hale getirmenin ve her üyenin kolektif başarıya ulaşmaya etkili bir şekilde katkıda bulunmasını sağlamanın kritik rolünün altına çizmektedir.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Girişimci Liderlik ve Ekip Oluşturma Eğitimi, girişimcilik ortamlarında etkili liderler ve uyumlu ekipler yetiştirmek için



	temel kavram ve uygulamaların açıklığa kavuşturulmasını içerir. Odak noktası, liderlik ilkelerini ve ekip dinamiklerini anlaşılır ve ilişkilendirilebilir hale getirerek, farklı geçmişlere sahip öğrencilerin bu içgörülerini gerçek dünya senaryolarına uygulama konusunda kendilerini güçlü hissetmelerini sağlamaktır. Bu yaklaşım, aktif katılımı ve yenilikçi ve başarılı girişimlere liderlik etmek için gerekli pratik becerilerin geliştirilmesini teşvik eder.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim
Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme (x) Diğer: Team Development and Self-Development
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım () Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar (x) Temel yetkinliklere bağlantılar (x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim (x) Hayat boyu öğrenme perspektifi (x) Katılımcı ve deneysel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri () Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı

Ders Planı7: Müşteri Keşfi ve Doğrulama

İsim / Unvan	Pazara girmeden önce ürününüzü nasıl doğrulayacağınızı anlama
Kısa Açıklama	Müşteri Keşfi ve Doğrulama, müşteri ihtiyaçlarının, tercihlerinin ve sorunlu noktalarının sistematik olarak araştırılmasını ve doğrulanmasını içeren girişimciliğin önemli bir yönüdür. Bu modül, girişimci adaylarına hedef müşteri segmentlerini belirleme, pazar araştırması yapma ve iş fikirlerini doğrulamak için geri bildirim toplama sürecinde rehberlik eder. Girişimciler, müşteri ihtiyaçlarını anlayarak ve pazar talebini doğrulayarak değer önerilerini geliştirebilir, tekliflerini uyarlayabilir ve ürün-pazar uyumu ile ilgili riskleri azaltabilirler. Bu yinelemeli müşteri keşfi ve doğrulama süreci, sürdürülebilir ve müşteri odaklı bir iş modeli oluşturmanın temelini atar.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	PowerPoint Sunum Uzaktan: MS Teams /Zoom
Pratik/endüstriyel kaynaklar	
Kaynaklar / Bağlantılar	
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Ürün fikrinin, değer önerisinin ve fiyatlandırmanın hazır olması. Tercihen test için hazır bir MVP. Alternatif olarak, odak gruplarında sunabilmeleri ve hedef pazarlarını test etmek için anket yapabilmeleri için fikrin veya ürünün net bir sunumu.
Öğrenme Hedefleri	Müşteri Keşfi ve Doğrulama, girişimcilik yolculuğunda müşterilerin ihtiyaçlarını, tercihlerini ve davranışlarını anlamaya odaklanan temel bir adımdır. Bu modül, girişimcileri hedef müşteri segmentlerini belirlemek, geri bildirim toplamak ve iş fikirlerini doğrulamak için gerekli araç ve metodolojilerle donatır. Pazar araştırması, görüşmeler ve prototip testi yoluyla



ENTREHU

	<p>girişimciler, müşterilerin sorunlu noktalarına ilişkin içgörü kazanabilir ve pazar taleplerini daha iyi karşılamak için değer önerilerini geliştirebilirler. Girişimciler, fikirlerini sürecin erken aşamalarında doğrularak, müşterilerde yankı uyandırmayan ürün veya hizmetleri piyasaya sürme riskini azaltabilir ve pazarda başarı şanslarını artırabilirler.</p>
İçerik	<p>Müşteri Keşfi ve Doğrulama, girişimcilik sürecinin kritik bir bileşenidir ve pazar fırsatlarını belirlemeye ve doğrulamaya odaklanır. Bu modül, girişimcileri müşteri araştırması yapma, geri bildirim toplama ve iş fikirlerini doğrulamak için hipotezleri test etme becerileriyle donatır. Girişimciler, potansiyel müşterilerle doğrudan etkileşime geçerek müşteri ihtiyaçları, tercihleri ve sorunlu noktalar hakkında değerli bilgiler edinebilir ve pazar talebini daha iyi karşılamak için ürün veya hizmetlerini iyileştirmelerine yardımcı olabilir. Yinelemeli deneme ve doğrulama yoluyla girişimciler, müşterilerde yankı uyandırmayan çözümler geliştirme riskini azaltabilir ve başarılı girişimler kurma şanslarını artırabilirler.</p>
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	<p>Müşteri Keşfi ve Doğrulama, müşteri ihtiyaçlarını anlamaya ve iş fikirlerini doğrulamaya odaklanan girişimciliğin önemli bir yönüdür. Bu modül, ürün-pazar uyumunu sağlamak için kapsamlı pazar araştırması yapmanın, potansiyel müşterilerle etkileşim kurmanın ve hipotezleri yinelemeli olarak test etmenin önemini vurgulamaktadır. Girişimciler bu becerileri geliştirerek eyleme geçirilebilir içgörüler toplayabilir, değer önerilerini geliştirebilir ve müşteri ihtiyaçlarını karşılamayan ürün veya hizmetleri piyasaya sürme riskini azaltabilirler. Sonuç olarak, etkili müşteri keşfi ve doğrulaması daha başarılı ve sürdürülebilir girişimlere yol açar.</p>
GE'ye Yaklaşım(lar)	<p>(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim</p>
Değer yaratma faaliyetleri	<p>(x) Girişimcilik için Öğretim () Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik (c) Müşteri geliştirme () Diğer:</p>
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	<p>Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için</p>
Değerlendirme	<p>Sunum</p>
Özel Odak	<p>(x) Multidisipliner yaklaşım</p>



	<ul style="list-style-type: none">() Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği(x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar() Temel yetkinliklere bağlantılar(x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim(x) Hayat boyu öğrenme perspektifi(x) Katılımcı ve deneysel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri(x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri(x) Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri(x) Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri(x) Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri() İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı
--	---

Ders Planı8: Kaynak Yaratma ve Girişim Sermayesi

İsim / Unvan	Şirket kurmak için nasıl sermaye toplanacağına anlaşılması
Kısa Açıklama	Fon Yaratma ve Risk Sermayesi, girişimcilik çabalarının önemli bir bileşenidir ve işletmenin büyümesi ve genişlemesi için fon sağlamaya yönelik çeşitli yöntemleri kapsar. Bu modül, banka kredileri, bootstrapping ve melek yatırım gibi geleneksel yolların yanı sıra kitle fonlaması, risk sermayesi ve stratejik ortaklıklar gibi modern yaklaşımlar da dahil olmak üzere kaynak yaratmanın inceliklerini araştırmaktadır. Girişimciler, her bir finansman yönteminin nüanslarını anlayarak, girişimlerinin büyümesini desteklemek için kaynakları stratejik olarak kullanabilirler. Modül ayrıca, yatırımcılara sunum yapma, şartnameleri müzakere etme ve yatırımcı ilişkilerini yönetme gibi konuları ele alarak risk sermayesinin dinamiklerini inceliyor. Bu kapsamlı araştırma sayesinde girişimci adayları, kaynak yaratma ve risk sermayesinin karmaşık ortamında etkin bir şekilde yol almak için gereken bilgi ve becerileri kazanıyor.
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	PowerPoint Sunum Uzaktan: MS Teams /Zoom



ENTREHU

Pratik/endüstriyel kaynaklar	
Kaynaklar / Bağlantılar	
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	Bir iş planına, yönetici özetine, değerlendirme konseptine (veya hazır model) sahip olmak, böylece birisinin kaynak yaratmaya devam edebilmesi. Bu modülün amaçları doğrultusunda, hazır olduklarında tüm yolları anlamalarına yardımcı olmak için tasarlandığından, yukarıdakilere gerçekten ihtiyaç yoktur.
Öğrenme Hedefleri	Fon Yaratma ve Risk Sermayesi, girişimci girişimlerin ayrılmaz bileşenleridir ve iş büyümesi ve gelişimi için gerekli sermayeyi güvence altına almak için yollar sunar. Bu modül, banka kredileri ve melek yatırım gibi geleneksel yaklaşımların yanı sıra kitle fonlaması ve risk sermayesi finansmanı gibi modern teknikler de dahil olmak üzere çeşitli kaynak yaratma yöntemlerinin kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını sağlar. Girişimciler, ikna edici sunumlar ve iş planları hazırlamaktan potansiyel yatırımcılarla şartları müzakere etmeye kadar kaynak yaratma sürecini nasıl yöneteceklerini öğrenirler. Modül ayrıca, durum tespiti, değerlendirme ve yatırımcı ilişkileri gibi konuları kapsayarak, yüksek büyüme oranına sahip girişimlerin finansmanında risk sermayesinin rolünü araştırmaktadır. Girişimciler, kaynak yaratma ve risk sermayesinin temellerine hakim olarak girişimlerinin büyümesi ve başarısı için gereken sermayeye etkin bir şekilde erişebilirler.
İçerik	Kaynak yaratma ve risk sermayesi, girişimci girişimleri beslemede, büyüme ve genişleme için gerekli sermayeyi sağlamada çok önemli roller oynar. Bu modül, banka kredileri ve melek yatırım gibi geleneksel yolların yanı sıra kitle fonlaması ve risk sermayesi finansmanı gibi yenilikçi yaklaşımlar da dahil olmak üzere çeşitli kaynak yaratma yöntemlerinin kapsamlı bir incelemesini sunmaktadır. Girişimciler, ikna edici sunumlar ve iş planları hazırlamaktan potansiyel yatırımcılarla şartları müzakere etmeye kadar fon yaratma ortamında nasıl gezineceklerini öğrenirler. Modül ayrıca, durum tespiti, değerlendirme ve yatırımcı ilişkileri gibi konuları da kapsayarak risk sermayesi finansmanının inceliklerini araştırıyor. Girişimciler, kaynak yaratma ve risk



	sermayesinin temellerine hakim olarak, girişimlerini ileriye taşımak ve büyüme fırsatlarından yararlanmak için gereken finansal kaynakları etkili bir şekilde güvence altına alabilirler.
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	Kaynak yaratma ve risk sermayesi, girişimcilik yolculuğunun ayrılmaz bileşenleridir ve işletmenin büyümesi ve gelişmesi için önemli finansal destek sağlar. Bu modül, banka kredileri ve melek yatırım gibi geleneksel seçeneklerden kitlesel fonlama ve risk sermayesi finansmanı gibi çağdaş yaklaşımlara kadar girişimcilerin kullanabileceği çeşitli kaynak yaratma yöntemlerini incelemektedir. Katılımcılar, ikna edici sunumlar ve iş planları hazırlamaktan potansiyel yatırımcılarla şartları müzakere etmeye kadar kaynak yaratma ortamında nasıl gezineceklerini öğrenecekler. Modül ayrıca, durum tespiti, değerlendirme ve yatırımcı ilişkileri gibi konuları da kapsayarak risk sermayesi finansmanının inceliklerine dair içgörüler sunmaktadır. Girişimciler, kaynak yaratma ve risk sermayesinin temellerine hakim olarak, girişimlerini ileriye taşımak ve büyüme fırsatlarından yararlanmak için gerekli finansal kaynakları güvence altına alabilirler.
GE'ye Yaklaşım(lar)	(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim
Değer yaratma faaliyetleri	(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme () Diğer:
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	() Multidisipliner yaklaşım (x) Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar (x) Temel yetkinliklere bağlantılar (x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim () Hayat boyu öğrenme perspektifi (x) Katılımcı ve deneyimsel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri (x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri



ENTREHU

	<p>() Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>() Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>() Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri</p> <p>(x) İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı</p>
--	--

Ders Planı9: Pazarlama ve Satış Planı

İsim / Unvan	Pazarlama ve Satış Planının nasıl geliştirileceğinin anlaşılması
Kısa Açıklama	<p>Pazarlama ve satış planlaması, gelir artışını sağlarken hedef kitlelere ulaşmak ve ilgi çekmek için bir çerçeve sağlayan girişimcilik başarısının temel dayanaklarıdır. Bu modül, pazar analizi, müşteri segmentasyonu, markalaşma ve dağıtım kanalları gibi temel konuları kapsayarak etkili pazarlama ve satış planları oluşturmanın stratejik bileşenlerini incelemektedir. Katılımcılar, girişimlerinin benzersiz değer önerisine ve hedef pazarına uygun kapsamlı pazarlama stratejilerini nasıl geliştireceklerini öğreneceklerdir. Modülde ayrıca, ilişki kurma stratejileri, fiyatlandırma stratejileri ve satış tahmini de dahil olmak üzere potansiyel müşterileri müşteriye dönüştürmeye yönelik satış teknikleri ve taktikleri de incelenmektedir. Girişimciler, pazarlama ve satış planlamasının temellerine hakim olarak tekliflerini etkili bir şekilde tanıtabilir, müşteri kazanımını sağlayabilir ve nihayetinde sürdürülebilir iş büyümesi elde edebilirler.</p>
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	<p>() yüz yüze</p> <p>(x) hibrit</p> <p>() uzaktan</p>
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	<p>PowerPoint Sunum</p> <p>Uzaktan: MS Teams / Zoom</p>
Pratik/endüstriyel kaynaklar	
Kaynaklar / Bağlantılar	
Literatür	-
Hedef Kitle	<p>(x) Ön Lisans Öğrencileri</p> <p>(x) Lisans Öğrencileri</p>



ENTREHU

	(X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	<p>Pazarlama ve Satış Planlaması, girişimcilik başarısının temel bir unsurudur ve girişimlere hedef kitlelerine ulaşma ve onlarla etkileşim kurma konusunda rehberlik ederken gelir artışını da sağlar. Bu modül, katılımcılara etkili pazarlama ve satış planlarının geliştirilmesinde yer alan stratejik bileşenlerin kapsamlı bir şekilde anlaşılmasını sağlamak üzere tasarlanmıştır. Kapsanan konular arasında pazar analizi, müşteri segmentasyonu, markalaşma stratejileri ve dağıtım kanalı seçimi yer almaktadır. Katılımcılar ayrıca müşteri adaylarını müşteriye dönüştürmek için ilişki kurma stratejileri, fiyatlandırma stratejileri ve satış tahmini gibi çeşitli satış teknikleri ve taktikleri hakkında bilgi edineceklerdir. Girişimciler, pazarlama ve satış planlamasının temellerine hakim olarak ürün veya hizmetlerini etkili bir şekilde tanıtabilir, müşteri kazanımını sağlayabilir ve nihayetinde sürdürülebilir iş büyümesi elde edebilirler.</p>
Öğrenme Hedefleri	<p>Pazarlama ve Satış Planı modülü, girişimcilerin ürün veya hizmetlerini pazarlamak ve satmak için etkili stratejiler geliştirmelerine yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır. Dersler, vaka çalışmaları ve uygulamalı alıştırmaların bir kombinasyonu aracılığıyla katılımcılar pazar araştırmasının nasıl yapılacağını, hedef müşteri segmentlerinin nasıl tanımlanacağını ve cazip değer önerilerinin nasıl oluşturulacağını öğreneceklerdir. Ayrıca, müşterilere ulaşmak ve onlarla etkileşim kurmak için çeşitli pazarlama kanalları ve taktiklerinin yanı sıra satış süreçlerini optimize etme ve gelir artışını sağlama stratejilerini de keşfedecekler. Modülün sonunda katılımcılar, iş hedefleri ve amaçlarıyla uyumlu kapsamlı bir pazarlama ve satış planı oluşturmak için gereken bilgi ve becerilere sahip olacaklardır.</p>
İçerik	<p>Pazarlama ve Satış modülü, girişimcilere ürün veya hizmetlerini tanıtmak ve satmak için etkili stratejiler geliştirmeleri için gerekli bilgi ve becerileri sağlar. Katılımcılar pazar araştırması yapmayı, hedef müşteri segmentlerini belirlemeyi ve cazip değer önerileri oluşturmayı öğreneceklerdir. Müşterilere ulaşmak ve onlarla etkileşim kurmak için çeşitli pazarlama kanalları ve taktiklerinin yanı sıra satış süreçlerini optimize etme ve gelir artışını sağlama stratejilerini keşfedecekler. İnteraktif dersler, vaka çalışmaları ve uygulamalı alıştırmalar sayesinde katılımcılar, iş hedeflerine uygun pazarlama ve satış planları geliştirme ve uygulama konusunda pratik deneyim kazanacaklardır. Modülün sonunda katılımcılar, iş başarısını artıran başarılı pazarlama ve satış stratejileri yürütmek için gerekli araçlara ve özgüvene sahip olacaklardır.</p>



ENTREHU

Öğretme ve öğrenme yöntemleri

Satış ve pazarlama, gelir yaratma ve marka görünürlüğünün arkasındaki itici güçler olarak hizmet veren herhangi bir iş girişiminin vazgeçilmez yönleridir. Bu modül, girişimcileri ürün veya hizmetlerini etkin bir şekilde tanıtmak ve müşteri çekmek için gereken bilgi ve becerilerle donatarak satış ve pazarlama stratejilerinin çok yönlü alanını araştırmaktadır. Katılımcılar, müşteri arama, ilişki kurma ve anlaşmaları kapatma gibi çeşitli satış tekniklerinin yanı sıra markalaşma, reklam ve sosyal medya katılımı gibi pazarlama taktiklerini de inceleyeceklerdir.

Modül, hedef pazarları anlamının, pazar araştırması yapmanın ve rekabetçi ortamlarda ürün veya hizmetleri farklılaştırmak için cazip değer önerileri geliştirmenin önemini ele almaktadır. Ayrıca modül, e-ticaret platformları, arama motoru optimizasyonu (SEO) ve içerikpazarlama stratejileri gibi konuları inceleyerek gelişen dijital ortamı ve bunun satış ve pazarlama uygulamaları üzerindeki etkisini ele almaktadır. Girişimciler, satış ve pazarlama ilkelerinde uzmanlaşarak hedef kitlelerine etkili bir şekilde ulaşabilir, müşteri bağlılığını artırabilir ve nihayetinde sürdürülebilir iş büyümesi elde edebilirler.

GE'ye Yaklaşım(lar)

- (x) Girişimcilik Hakkında Öğretim
- (x) Girişimcilik için Öğretim
- (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim

Değer yaratma faaliyetleri

- (x) Girişimcilik için Öğretim
- () Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback
- () Staj veya stajyerlik
- (x) Müşteri geliştirme
- () Diğer:

İş paydaş(lar)ı

Toplam iş yükü ve kompozisyon

Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için

Değerlendirme

Sunum

Özel Odak

- () Multidisipliner yaklaşım
- (x) Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği
- (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar
- () Temel yetkinliklere bağlantılar
- (x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim
- (x) Hayat boyu öğrenme perspektifi
- (x) Katılımcı ve deneyimsel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri
- (x) Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri



ENTREHU

- | | |
|--|---|
| | () Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri
() Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri
() Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri
(x) İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı |
|--|---|

Ders Planı10: Girişimcilikte Başarı için Gerekli Kişisel Yetkinliklerin Geliştirilmesi

İsim / Unvan	Girişimcilikte Başarı için Gerekli Kişisel Yetkinliklerin Geliştirilmesi
Kısa Açıklama	<p>Girişimcilikte başarı için gerekli kişisel yetkinliklerin geliştirilmesi, bireyleri iş dünyasının zorlukları ve fırsatlarıyla başa çıkma konusunda güçlendiren geniş bir beceri ve nitelik yelpazesini kapsar. Bu modül, girişimcilerin gelişmesi için gerekli olan ve esneklik, uyumluluk, yaratıcılık, problem çözme ve liderlik gibi unsurları kapsayan temel yetkinlikleri geliştirmeye odaklanmaktadır.</p> <p>Katılımcılar, başarısızlığı bir öğrenme ve büyüme fırsatı olarak kabul etmeyi öğrenerek, büyüme zihniyetini geliştirme ve zorlukları yönetme stratejilerini inceleyeceklerdir. Modül ayrıca, yaratıcılığı ve inovasyonu teşvik etmeye yönelik teknikleri araştırarak katılımcıları kutunun dışında düşünmeye ve karmaşık sorunlara benzersiz çözümler geliştirmeye teşvik etmektedir.</p> <p>Modül ayrıca, müşteriler, çalışanlar, yatırımcılar ve ortaklar dahil olmak üzere paydaşlarla güçlü ilişkiler kurmada etkili iletişim ve kişilerarası becerilerin önemini ele almaktadır. Katılımcılar vizyonlarını nasıl ifade edeceklerini, Diğers'a nasıl ilham vereceklerini ve ortak hedeflere ulaşmak için nasıl etkili bir şekilde işbirliği yapacaklarını öğreneceklerdir.</p> <p>Modül ayrıca, stratejik düşünme ve karar vermenin önemine değinerek katılımcıları piyasa trendlerini analiz etme, riskleri değerlendirme ve fırsatları yakalama konusunda çerçevelerle donatmaktadır. Katılımcılar ayrıca finansal okuryazarlık ve kaynak yönetimi ilkelerini keşfedecek, sürdürülebilir büyümeyi sağlamak</p>



	<p>için kaynakları verimli ve etkili bir şekilde tahsis etmeyi öğreneceklerdir.</p> <p>Girişimciler bu kişisel yetkinlikleri geliştirerek yenilik yapma, değişime uyum sağlama ve girişimlerini dinamik ve rekabetçi ortamlarda başarıya ulaştırma becerilerini artırabilirler.</p>
Zaman Aralığı / Süre	2s
Yöntem	() yüz yüze (x) hibrit () uzaktan
(Çevrimiçi) Araçlar / Platformlar	PowerPoint Sunum Uzaktan: MS Teams / Zoom
Pratik/endüstriyel kaynaklar	
Kaynaklar / Bağlantılar	
Literatür	-
Hedef Kitle	(x) Ön Lisans Öğrencileri (x) Lisans Öğrencileri (X) Yüksek Lisans Öğrencileri
Giriş koşulları/ Önceki bilgi	<p>Girişimcilikte başarı için gerekli kişisel yetkinliklerin geliştirilmesi, bireyleri girişimciliğin doğasında var olan zorlukların üstesinden gelme ve fırsatları yakalama konusunda güçlendiren çeşitli beceri ve niteliklerin edinilmesini gerektirir. Bu modül, girişimcilerin iş başarısının temel direkleri olan pazarlama ve satış planlaması alanlarında mükemmelleşmeleri için gerekli temel yetkinlikleri geliştirmeye odaklanmaktadır.</p> <p>Katılımcılar, pazar analizi, müşteri segmentasyonu, markalaşma stratejileri ve dağıtım kanalı seçimi gibi temel bileşenleri derinlemesine anlayarak etkili pazarlama ve satış planları oluşturmanın stratejik yönlerini inceleyeceklerdir. Uygulamalı alıştırmalar ve vaka çalışmaları sayesinde katılımcılar, girişimlerinin benzersiz değer önerisine ve hedef pazarına uygun kapsamlı pazarlama stratejileri geliştirmeyi öğreneceklerdir.</p> <p>Ayrıca, modülde potansiyel müşterileri sadık müşterilere dönüştürmeyi amaçlayan çeşitli satış teknikleri ve taktikleri de incelenmektedir. Katılımcılar, satış süreçlerini optimize etmek ve</p>



ENTREHU

	<p>gelir artışını sağlamak için ilişki kurma stratejilerini, fiyatlandırma stratejilerini ve satış tahmin yöntemlerini öğreneceklerdir.</p> <p>Ayrıca modül, satış sürecinde etkili iletişim ve müzakere becerilerinin önemini vurgulayarak katılımcıları değer önerilerini ikna edici bir şekilde ifade etme ve müşteri ihtiyaçlarını etkili bir şekilde ele alma becerisiyle donatmaktadır.</p> <p>Girişimciler, pazarlama ve satış planlamasının temellerine hakim olarak ürün veya hizmetlerini etkili bir şekilde tanıtabilir, müşteri tabanlarını genişletebilir ve nihayetinde sürdürülebilir iş büyümesi elde edebilirler. Bu yetkinlikler, girişimcilerin yalnızca pazarın karmaşıklığı içinde yol almalarını değil, aynı zamanda fırsatları yakalamalarını ve uzun vadeli başarı sağlayacak şekilde yenilik yapmalarını da sağlar.</p>
Öğrenme Hedefleri	<p>Girişimcilik başarısı için hayati önem taşıyan kişisel yetkinliklerin geliştirilmesi, bireylerin zorlukların üstesinden gelmelerini, ilişkiler kurmalarını ve vizyonlarını etkili bir şekilde iletmelerini sağlayan çeşitli beceri seti ve zihniyet geliştirmeyi içerir. Bu modül, girişimcilerin dinamik iş ortamında başarılı olmaları için gerekli olan esneklik, ağ kurma, mevcudiyet ve topluluk önünde konuşma gibi temel yetkinlikleri vurgulamaktadır.</p> <p>Katılımcılar, zorluklar karşısında dayanıklılıklarını güçlendirmek için tasarlanmış deneyimsel öğrenme faaliyetlerine katılacaklardır. Aksiliklerden geri dönme, engellerin üstesinden gelme ve girişimcilik hedeflerinin peşinden giderken odaklanma ve kararlılıklarını sürdürme stratejilerini öğreneceklerdir.</p> <p>Ağ kurma, bu modülde ele alınan diğer bir hayati yetkinliktir. Katılımcılar kaynaklara, fırsatlara ve destek ağlarına erişmek için profesyonel ilişkileri nasıl kuracaklarını ve bunlardan nasıl yararlanacaklarını öğreneceklerdir. İnteraktif alıştırmalar ve ağ kurma etkinlikleri aracılığıyla, konuşmaları başlatma, yakınlık kurma ve sektörlerinde ve ötesinde değerli bağlantılar kurma becerilerini geliştireceklerdir.</p> <p>Ayrıca modül, çeşitli iş ortamlarında özgün ve özgüvenli bir şekilde ortaya çıkmanın önemine odaklanmaktadır. Katılımcılar, beden dili, ses modülasyonu ve öz-sunum becerileri de dahil olmak üzere varlıklarını ve kişisel markalarını geliştirmek için teknikler uygulayacaklardır. Paydaşlarla, yatırımcılarla ve</p>



ENTREHU

	<p>potansiyel müşterilerle iletişim kurarken dikkat çekmeyi ve güven uyandırmayı öğrenecekler.</p> <p>Topluluk önünde konuşma, girişimcilerin fikirlerini etkili bir şekilde iletmeleri ve Diğers'ı ikna etmeleri için temel bir beceridir. Katılımcılar, etkileyici Sunumlar, sunumlar ve konuşmalar hazırlama ve sunma konusunda eğitim alacaklardır. İzleyicilerin ilgisini çekmek ve onları büyülemek, değer önerilerini ikna edici bir şekilde aktarmak ve soruları ve itirazları güvenle ele almak için teknikler öğrenecekler.</p> <p>Girişimciler bu yetkinliklerde ustalaşarak, girişimciliğin rekabetçi dünyasında başarılı olmak için gerekli olan esnekliği, ağları, varlığı ve topluluk önünde konuşma becerilerini geliştirebilirler. Zorlukların üstesinden gelmek, fırsatları yakalamak ve vizyonlarını ve girişimlerini desteklemeleri için Diğers'a ilham vermek için daha donanımlı olacaklar.</p>
İçerik	<p>Temel Yetkinliklerin Geliştirilmesi modülü, girişimcileri esneklik, ağ oluşturma, varlık ve topluluk önünde konuşma gibi başarıları için hayati önem taşıyan alanlarda mükemmelleşmeleri için temel beceriler ve zihniyetle güçlendirmeye odaklanmaktadır. Sürükleyici öğrenme deneyimleri sayesinde katılımcılar, zorlukların üstesinden gelmek ve fırsatları etkili bir şekilde değerlendirmek için bu yetkinlikleri geliştireceklerdir.</p> <p>Dayanıklılık: Katılımcılar, dayanıklılık geliştirme, aksiliklerden geri dönme ve zorlukların ortasında odaklanma ve kararlılığı sürdürme stratejilerini öğreneceklerdir. Deneyimsel egzersizler ve yansıtıcı uygulamalar yoluyla, engelleri aşmak ve girişimcilik yolculuklarında sebat etmek için gereken zihinsel dayanıklılığı geliştirecekler.</p> <p>Ağ Oluşturma: Profesyonel ilişkiler kurmak ve bunlardan yararlanmak girişimcilik başarısının anahtarıdır. Katılımcılar konuşmaları başlatmak, yakınlık kurmak ve değerli bağlantıları beslemek için ağ kurma becerilerini geliştireceklerdir. Büyümeleri için kritik olan kaynaklara, fırsatlara ve destek ağlarına erişmek için ağlarından yararlanmayı öğrenecekler.</p> <p>Varoluş: İş hayatında kalıcı bir izlenim bırakmak için özgün ve kendinden emin bir şekilde ortaya çıkmak çok önemlidir. Katılımcılar beden dili, ses modülasyonu ve öz-sunum becerileri gibi tekniklerle varlıklarını geliştireceklerdir. Paydaşlar,</p>



ENTREHU

	<p>yatırımcılar ve müşterilerle iletişim kurarken dikkat çekmeyi ve güven uyandırmayı öğrenecekler.</p> <p>Topluluk Önünde Konuşma: Etkili iletişim, fikirleri aktarmak ve destek toplamak için temeldir. Katılımcılar ikna edici Sunumlar, sunumlar ve konuşmalar hazırlama ve sunma konusunda eğitim alacaklar. Kitleleri cezbetmeyi, değer önerilerini ikna edici bir şekilde aktarmayı ve soruları ve itirazları güvenle ele almayı öğrenecekler.</p> <p>İnteraktif dersler, deneysel aktiviteler ve gerçek dünya simülasyonlarının bir kombinasyonu sayesinde katılımcılar, girişimci olarak başarılı olmak için gerekli temel yetkinlikleri geliştireceklerdir. Esneklik, ağ kurma, varlık ve topluluk önünde konuşma konularında uzmanlaşarak, girişimciliğin zorluklarını aşmak ve iş başarısını artırmak için daha donanımlı olacaklar.</p>
Öğretme ve öğrenme yöntemleri	<p>Kişisel Yetkinliklerin Geliştirilmesi modülü, satış ve pazarlama ile ilgisi olmayan, girişimcilik başarısı için hayati önem taşıyan bir dizi temel beceri ve niteliğin geliştirilmesine odaklanmaktadır. Katılımcılar, sürükleyici deneyimler ve interaktif öğrenme yöntemlerinin bir kombinasyonu aracılığıyla, girişimci olarak genel etkinliklerini artırmak için bu yetkinlikleri geliştireceklerdir.</p> <p>Dayanıklılık Atölyeleri: Katılımcılar, aksiliklerden ve zorluklardan geri dönme becerisini geliştirmek için dayanıklılık atölyelerine katılırlar. Deneysel aktiviteler ve rehberli tartışmalar yoluyla, zorluklar karşısında kararlı kalmak ve hedeflerine odaklanmayı sürdürmek için stratejiler öğrenirler.</p> <p>Ağ Kurma Etkinlikleri: Ağ kurma etkinlikleri katılımcılara anlamlı bağlantılar kurma ve destek ağlarını genişletme fırsatları sunar. Yapılandırılmış ağ kurma etkinlikleri ve kolaylaştırılmış tartışmalar aracılığıyla, konuşmaları başlatma, aktif dinleme ve karşılıklı fayda sağlayan ilişkileri teşvik etme dahil olmak üzere ağ kurma becerilerini geliştirirler.</p> <p>Varlık Atölyeleri: Varlık atölyeleri katılımcıların kişisel varlıklarını ve özgüvenlerini geliştirmeye odaklanır. Rol yapma egzersizleri ve geri bildirim oturumları sayesinde katılımcılar güçlü iletişim becerileri, beden dili farkındalığı ve özgüven geliştirerek çeşitli profesyonel bağlamlarda dikkat çekmelerini ve güven uyandırmalarını sağlar.</p>



ENTREHU

	<p>Topluluk Önünde Konuşma Seminerleri: Topluluk önünde konuşma seminerleri, katılımcıları fikirlerini etkili ve ikna edici bir şekilde iletmeleri için güçlendirir. Konuşma provaları, Sunum eleştirileri ve yapıcı geribildirim yoluyla, ifade, hikaye anlatımı ve izleyici katılım teknikleri de dahil olmak üzere topluluk önünde konuşma becerilerini geliştirirler.</p> <p>Liderlik Geliştirme Egzersizleri: Liderlik geliştirme egzersizleri, katılımcılara liderlik becerilerini ve yeteneklerini geliştirme fırsatları sunar. Ekip oluşturma faaliyetleri, problem çözme mücadeleleri ve liderlik simülasyonları aracılığıyla, başarılı girişimlere liderlik etmek için gerekli olan karar verme, delegasyon ve çatışma çözümü gibi nitelikleri geliştirirler.</p> <p>Kişisel Yetkinliklerin Geliştirilmesi modülüne katılanlar, bu çeşitli öğretme ve öğrenme yöntemlerine katılarak günümüzün dinamik iş dünyasında girişimci olarak başarılı olmak için gerekli olan esneklik, ağ kurma becerileri, mevcudiyet, topluluk önünde konuşma becerileri ve liderlik niteliklerini edinirler.</p> <p>Modül, hedef pazarları anlamanın, pazar araştırması yapmanın ve rekabetçi ortamlarda ürün veya hizmetleri farklılaştırmak için cazip değer önerileri geliştirmenin önemini incelemektedir.</p> <p>Ayrıca modül, e-ticaret platformları, arama motoru optimizasyonu (SEO) ve içerikpazarlama stratejileri gibi konuları inceleyerek gelişen dijital ortamı ve bunun satış ve pazarlama uygulamaları üzerindeki etkisini ele almaktadır. Girişimciler, satış ve pazarlama ilkelerinde uzmanlaşarak hedef kitlelerine etkili bir şekilde ulaşabilir, müşteri bağlılığını artırabilir ve nihayetinde sürdürülebilir iş büyümesi elde edebilirler.</p>
GE'ye Yaklaşım(lar)	<p>(x) Girişimcilik Hakkında Öğretim (x) Girişimcilik için Öğretim (x) Girişimcilik Yoluyla Öğretim</p>
Değer yaratma faaliyetleri	<p>(x) Girişimcilik için Öğretim (x) Stakeholder pitches and Diğer external stakeholder/ audience Sunums including direct feedback () Staj veya stajyerlik () Müşteri geliştirme (x) Diğer: Mindset Development</p>
İş paydaş(lar)ı	
Toplam iş yükü ve kompozisyon	Maksimum 2 saatlik atölye çalışması. 20 öğrenci için
Değerlendirme	Sunum
Özel Odak	(x) Multidisipliner yaklaşım



ENTREHU

- () Ortaklıklar ve sektörler arası işbirliği
- (x) Örgün/yaygın öğrenme arasındaki bağlantılar
- (x) Temel yetkinliklere bağlantılar
- (x) Eğitimci eğitimi ve mesleki gelişim
- (x) Hayat boyu öğrenme perspektifi
- () Katılımcı ve deneyimsel yaklaşımlara odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri
- () Girişim yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri
- (x) Değer yaratma yaklaşımına odaklanan öğrenme ve öğretme pedagojileri
- () Tasarım odaklı düşünme ile öğrenme ve öğretme pedagojileri
- () Proje Tabanlı Öğrenme (PTÖ) odaklı öğrenme ve öğretme pedagojileri
- (x) İşbirliği/ İş sektörü ile bağlantı