

ACCT 201 / FİNANSAL MUHASEBE

Muhasebe ve defter tutma, muhasebe temel denklemi, çift yanlı kayıt yönteminin kuralları ve işleyişi, günlük defter kayıtları ve büyük deftere aktarılması, düzeltme kayıtları ve temel mali tabloların (bilanço, gelir, tablosu ve özkaynak değişim tablosu) hazırlanması. Ticari işletmelerde muhasebenin işleyişi, kasa, alacaklar ve alacak senetleri, stoklar, satılan mal maliyeti hesaplarının özellikleri, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, kısa vadeli borçlar ve bordro muhasebesi.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-5

ACCT 202 / YÖNETİM MUHASEBESİ

Ortaklıklar ve şirketler muhasebesinin özellikleri, ödenmiş sermaye, dağıtılmamış karlar ve ihtiyatlar, kasa hisse senetleri, şirketlerde gelir tablosu, uzun vadeli borçlar, finansal kiralama, yatırımlar ve konsolidasyon, dövizli işlemlerin muhasebeleştirilmesi, nakit akım tablolarının hazırlanması, mali tabloların analizi, maliyet kavramları, maliyet hesaplama yöntemleri, sipariş ve safha maliyeti, hacim ve kar analizleri, bütçe ve bütçelerin hazırlanması.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-5-6

ACCT 321 / FİNANSAL TABLOLARIN ANALİZİ

Finansal tabloların (bilanço, gelir tablosu, nakit akım tablosu ve özkaynak değişim tablosu, satılan mal maliyeti tablosu) incelenmesi. Finansal raporların analizinde kullanılan mali analiz teknikleri (yatay dikey ve trend analizleri, oran analizleri) Finansman, yatırım ve işletme faaliyetlerinin analizi, nakit akım tablosunun analizi, karlılık analizi kredi ve risk analizi.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-4-5-6

ACCT 403 / DENETİM

Genel kabul görmüş denetim standartları, etik kuralları, kanuni yükümlülükleri, denetçinin rolü, muhasebe mesleğinin organizasyonu, denetim sektörünün durumu; teori,k denetim ve denetim tekniklerinin pratik olarak uygulanması ve iş programlarının hazırlanması.

Program Öğrenme Hedefleri: 4

BLAW 202 / TİCARET HUKUKU

İçeriği, türk hukuku ve uluslararası hukuka göre düzenlenmiş olan ticaret hukukuna giriş mahiyetinde bir ders olup şu konulara yer verilecektir: Sözleşmeler; kıymetli evrak; akredifler; ticareti düzenleyen kurallar; fikri ve sınai haklar; ticari kuruluşların hukusal şekilleri olarak kollektif şirketler, limited ve anonim şirketler; şirket yönetimi; ticari işletmeler ve tacirler; ticari ilişkiler etiği; uyuşmazlık çözüm yolları; haksız rekabet hukuku, iş hukuku, sermaye piyasesi, haksız fiil, tüketicinin korunması ve vergi hukuku konularının kısaca incelenmesi.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-4

BUSA 499 / İŞLETME YÖNETİMİNDE BÜTÜNLEŞTİRİCİ ÇALIŞMALAR

Operasyon yönetimi, pazarlama, muhasebe, finans, bilişim sistemleri, yönetim stratejisi gibi işletme müfredatının değişik alanlarında edinilen kavramsal bilgileri gerçek iş problemlerine yaratıcı ve etkin çözümler geliştirme amacıyla uygulama; vaka çalışması, takım çalışması ve sunumlar.

Program Öğrenme Hedefleri:

MFIN 202 / FİNANSAL YÖNETİME GİRİŞ

Paranın zaman değeri; iskonto edilmiş nakit akışı analizi; finansal varlıkların değeri; sermaye yatırımı bütçeleme; risk ve getiri; sermaye maliyeti; şirket finansman kararları ve yapısı.

Program Öğrenme Hedefleri: 5

MFIN 301 / KURUMSAL FİNANSMAN

Kurumsal Finansman konularının analizi: karpayı politikası, sermaye yapısı, finansal kiralama, vadeli işlemler ve değeri, risk yönetimi, şirket satın alma ve birleşmeleri.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-5-6

MFIN 304 / YATIRIM YÖNETİMİ

Para ve menkul kıymet piyasalarının işleyişi ve finansal yatırım araçlarının temel kavramlarının incelenmesi; finansal varlık fiyatlama kuramları, risk ölçüm teknikleri, getiri ve risk arasındaki ilişki ve statik portföy oluşturma teknikleri; modern portföy kuramı ve performans ölçüm teknikleri; opsiyon ve vadeli işlem ürünlerine giriş.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-6

MFIN 403 / FİNANSAL PİYASALAR VE KURUMLAR

Finansal piyasaların ve aracı kurumların yapısı; faiz oranları ve menkul kıymet değeri; merkez bankası sistemi ve para politikası; para piyasaları, sermaye piyasaları, kambiyo piyasaları ve vadeli işlem piyasaları gibi piyasaları içerecek şekilde menkul kıymet piyasaları; ticari bankacılık ve diğer mevduat kurumları; yatırım bankaları, sigorta şirketleri, yatırım fonları, emeklilik fonları gibi kurumları içerecek şekilde kurumsal yatırımcılar; finansal risk yönetimine giriş.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-5-6

MGEC 330 / SANAYİ EKONOMİSİ

Eksik rekabet ortamında firma davranışları. Pazar hakimiyetinin elde edilmesi ve korunması. Pazar hakimiyetinin refah ve etkinlik üzerindeki etkileri. Firmalar arası stratejik etkileşim. Devletin rolü: rekabet politikaları. Eksik rekabet analizinin ana modelleri: Cournot ve Bertrand. Rekabeti sınırlayıcı faaliyetler: zımnî danışıklık. Reklam, araştırma-geliştirme, icatlar ve yenilikler. Uluslararası ticaret

Program Öğrenme Hedefleri:

MGEC 331 / REKABET VE PİYASA YAPISI

Çeşitli piyasa yapıları içinde rekabet stratejilerini belirleyen faktörler; Şirketlerin stratejik kararlarının ve karlılığının şirketin bulunduğu endüstrinin yapısı ile etkileşimi; Eksik rekabetçi piyasalarda rekabet stratejileri, pazara giriş stratejileri, dinamik fiyat stratejileri, ürün çeşitlendirme, farklılaştırma ve geliştirme gibi yöntemlerin rolü ve benzeri konular.

Program Öğrenme Hedefleri:

MGEC 333 / OYUNLAR KURAMI VE STRATEJİ

İş dünyası, iktisat, politika, ve hukuk alanlarında ortaya çıkan stratejik etkileşimlerin analizi; Oyun kuramına sistematik bir giriş ve pazar rekabeti, teknoloji yarışları, ihaleler, siyasi partiler arası rekabet, pazarlıklar gibi birçok konuya uygulamaları.

Program Öğrenme Hedefleri:

MGIS 301 / YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ

Bilişim teknolojisinin temel düşünce yapısı, problem çözümü için bilişim sistemlerinin kurulması, rekabetçi iş dünyasında bilgi yönetiminin önemi, bilişim sistemlerinin gelişimi ve gelecekteki kullanım alanları

Program Öğrenme Hedefleri: 5-6

MGIS 410 / E-TİCARET YÖNETİMİ

Web üzerinden ticarete teknolojik zorluklar ve iş fırsatları; yenilikçi e-iş modelleri; dijital ticaret platformları; web sitesi kullanılabilirliği; İnternet reklamcılığı; arama motoru optimizasyonu ve paralı arama motoru pazarlamacılığı; web istatistiği ve web analitiği; İnternet güvenliği.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-6

MGMT 306 / ENDÜSTRİ VE ÖRGÜT PSİKOLOJİSİ

Kurumsal performansının artırılması. Eleman seçme, yerleştirme, performans değerlendirme, yetenek yönetimi, eğitim ve gelişim faaliyetlerinin değerlendirilmesi gibi alanlarda kullanılması gereken psikolojik ölçme ve değerlendirme yöntemleri ele alınır. Çalışanların sağlığı ve güvenliğini ilgilendiren stres, tükenmişlik, iş-hayat dengesi konularında araştırma ve uygulamalara yer verilir. İş tatmini, kuruma bağlılık, kurumsal vatandaşlık gibi çalışanın kuruma yönelik tutumları incelenir. Liderlik, takım çalışması, motivasyon ve iletişim gibi bireyler arası etkileşim gerektiren süreçlerin etkin yönetilmesi ele alınır.

Program Öğrenme Hedefleri:

MGMT 310 / ORTAK ÇALIŞMAYA DAYALI PROJE YÖNETİMİ İLE SOSYAL ETKİ YARATMAK: DENEYİMSEL ÖĞRENME

Ders İstanbul'u bir "Kent Laboratuvarı" olarak ele alıp öğrencilere sürdürülebilirlik ve sosyal yaratıcılık kavramlarını verdikten sonra, paydaşların işbirliği ile ortak etki yaratabilmesi, proje yönetimi, sosyal değer yaratılması, sosyal etki ölçümü, iş dünyası ve toplumsal kurumlar arasındaki doğal ilişki konularını ders içi ve saha çalışmaları ile teorik ve uygulamalı öğretecektir. Deneysel öğrenme laboratuvarı oluşturan ders, Koç Üniversitesi öğrencileri, öğretim görevlileri ve sivil toplum örgütlerini sosyal etki yaratmak amaçlı işbirliğine teşvik edici ve yönlendirici bir platform sağlayacaktır. Ders sonunda, öğrenciler sosyal yaratıcılıklarını artırıcı ve kullanmalarına yönelik gerekli bakış açısına ve donanımına sahip olacaklardır. Ayrıca, öğrenciler gerçek ihtiyaçları anlamak, tespit etmek ve bu ihtiyaçları var olan kaynaklar ile eşleştirerek sosyal etki yaratıcı proje oluşturmayı öğreneceklerdir.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-3-4

MGMT 311 / SOSYAL ETKİ

Sosyal girişimcilik, sosyal inovasyon, kurumsal sosyal sorumluluk ve diğer sosyal etki yaratmayı amaçlayan aktiviteler. Bu aktivitelerin yapıları ve fonlanma şekilleri. Sosyal Etki oluşturan örgütsel formların oluşturduğu sosyal ekonomi. Sosyal etkinin yönlendiricileri ve konuyla ilgili trendler. Farklı sektörlerdeki en iyi etki örnekler.

Program Öğrenme Hedefleri: 4

MGMT 360 / SOSYAL GİRİŞİMCİLİK

Sosyal girişimciliğin tarihçesi. Sosyal girişimcilik alanındaki yeni yaklaşımlar ve gelişmeler. Sosyal girişimcilik teorileri. Dünyadaki çeşitli sosyal girişim örnekleri. Sosyal girişimcilerin karşılaştığı zorluklar ve fırsatlar. Türkiye’de sosyal girişimcilik.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-3-4

MGMT 402 /

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-3-5

MGMT 411 / GİRİŞİMCİLİK VE YENİ İŞ KURMA

Bu derste öğrenciler yeni firmaların nasıl yaratıldığını ve geliştirildiğini öğrenmiş olacaklar. Ders üç modülden oluşacak. İlk modülde, öğrenciler yeni iş fikirlerinin nasıl yaratıldığını, kendi iş fikirlerinin hangi ölçüde gerçek iş fırsatları olduğunu ölçmeyi, etkin girişimcilik takımlarının nasıl kurulduğunu ve ortaklar arasında sözleşmelerin nasıl yapıldığını öğrenecekler. İkinci modülde, öğrenciler girişimci firma iş stratejilerinin, pazarlama stratejilerinin ve iş modellerinin nasıl oluşturulduğunu öğrenecekler. Son olarak, üçüncü modülde öğrencilere finansal planlarını geliştirme ve firma değerlendirme ve yatırımcı ile pazarlık yapma gibi girişimcilik finansının temel prensiplerini öğrenme konusunda yardımcı olacak. Teknoloji odaklı, düşük teknoloji ya da yüksek teknoloji odaklı bir iş kurmak, yeni kurulmuş firmalarda çalışmak, ya da melek yatırımcı veya risk yatırımcısı olmak isteyen öğrenciler bu dersten önemli öğrenim faydaları edinebilirler.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-3

MGMT 412 / YENİLİKÇİLİK VE GİRİŞİMCİLİK

Girişimci fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak fikrini gerçekleştirmeye çalışan ve karşılığında kazanç bekleyendir. Bu ders yüksek teknoloji alanında bir girişimcinin serüvenini ve uygulamaya dönük bilgileri, kararlılık, azim, hedefe yönelik problem çözme takım oluşturma gibi girişimci nitelikleri ile beraber öğrencilere kazandırma amaçlanmaktadır. Öğrenciler ders boyunca bir fikri finansman almaya hazır bir işletme haline getirecekler ve risk yatırımcılarının önünde sunacaklardır. İş hayatında başarıda önemli bir faktör iş ilişkileridir, bu sebeple konuk konuşmacılar ile bu derste başarılı ve başarısız deneyimlerini paylaşarak yol gösterilmesi amaçlanmaktadır.

Program Öğrenme Hedefleri:

MGMT 432 / KURUMSAL SORUMLULUK

Ekonomik, sosyal, çevresel ve ahlaki açılar dahilinde ticari kurumların sorumlulukları. Paydaş (ör. tüketiciler, çalışanlar, yatırımcılar vb.) bakış açısı ile kurumsal sorumluluğun itibar ve ticariçiklikler üzerindeki etkileri. Sürdürülebilir ticari sonuçlar için katılımcı iş modelleri ve ortak değer yaklaşımı.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-3-4-5

MKTG 201 / PAZARLAMA YÖNETİMİ

Dersin amacı pazarlamanın temellerini ve pazarlama çevresini anlamaktır. Pazarlama stratejileri, dilimlendirme, hedefleme, konumlandırma, bireysel ve örgütsel tüketici davranışı ve pazarlama bilgi yönetimi gibi konuları içermektedir. Pazar karmasının planlanması: Ürün, Fiyatlandırma, Yer/Dağıtım, tutundurma/iletişim stratejilerinin oluşturulmasını içermektedir.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-5

MKTG 301 / PAZARLAMA ARAŞTIRMASI

Pazarlama araştırmasının firmadaki ve araştırma sürecindeki rolü uygulamalı proje bazında ele alınmaktadır. Bu doğrultuda, araştırma probleminin oluşturulmasını, araştırmanın tasarımını, veri toplama metodunun belirlenmesini, örneklemeyle ilgili konuları, verilerin toplanmasını ve analizini içeren araştırma sürecinin derinlemesine incelenmesini ve uygulamasını içermektedir.

Program Öğrenme Hedefleri:

MKTG 302 / TÜKETİCİ DAVRANIŞI

Tüketici davranışı hakkındaki temel teorileri ve bulguları inceleyerek bunları etkin pazarlama stratejilerinin tasarımıyla ve uygulamasıyla ilişkilendirir. Bireysel karar verme ve tüketicilerin öğrenmesi; kültür, sosyal sınıf, referans gruplar, aile ve duruma bağlı değişkenler incelenen konular arasındadır.

Program Öğrenme Hedefleri: 5

MKTG 303 / REKLAM VE TANITIM

Reklam ve Tanıtım, Reklam planlanması ve değerlendirilmesi ile diğer tip tanıtım stratejilerine ve uygulamalarına odaklanır. Bütünleşik pazarlama iletişimleri, stratejik planlama, yaratıcı özet, tüketici davranışı ve iletişim süreciyle ilgili bakış açıları, yaratıcı strateji, medya planlaması ve etkililiğinin ölçülmesi incelenen konular arasındadır.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-3-5

MKTG 401 / GLOBAL PAZARLAMA

Global pazarlama fırsatları ve zorlukları; ithalat/ihracat işlemleri; yeni pazarların bulunması ve seçilmesi ve bu yeni pazarlarda kullanılacak pazarlama karması; global pazarlarda küçük ve orta ölçekli firmaların ve büyük çok uluslu şirketlerin stratejileri.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-4-5

MKTG 402 / PAZARLAMA STRATEJİSİ

Stratejik pazarlama planlaması araçlarının pazarlama problemlerinin analizinde uygulanmasını firma, tüketici ve rakabet bakış açısıyla bütünsel ve dinamik bir çerçevede ele alır. Yeni pazarlara giriş ve yeni markaların oluşturulmasındaki stratejilerin yanı sıra mevcut marka sermayesinin korunması ve genişletilmesi ile ilgili stratejileri derinlemesine inceler.

Program Öğrenme Hedefleri:

MKTG 432 / KURUMSAL SORUMLULUK

Ekonomik, sosyal, çevresel ve ahlaki açılar dahilinde ticari kurumların sorumlulukları. Paydaş (ör. tüketiciler, çalışanlar, yatırımcılar vb.) bakış açısı ile kurumsal sorumluluğun itibar ve ticari çıktılar üzerindeki etkileri. Sürdürülebilir ticari sonuçlar için katılımcı iş modelleri ve ortak değer yaklaşımı.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-4-5

OPSM 301 / ÜRETİM YÖNETİMİ

Şirketlerin üretim süreçlerinde gerekli olan malzemeleri tedarik edip bunları ürün ve servislere çevirirken vermeleri gereken temel kararlar ve gözetilmesi gereken dengeler; operasyon yönetiminin firmaların rekabet gücüne katkıları; süreçlerin analizi, kontrolü ve iyileştirilmesi.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-5-6

OPSM 305 / TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Satın alma, üretim, ürün ve hizmetlerin dağıtımı gibi tedarik zinciri içerisinde yer alan süreçlere süreç bakış açısını benimsemiş bütüncül yaklaşım. Tedarik zincirlerinde stratejik ve operasyonel problemlerin ele alınması: tedarik zincirinde performans, tedarik zincirinde koordinasyon, dağıtım ağının yönetilmesi, koordine edilmiş ürün ve tedarik zinciri yapısı tasarımı, tedarik zincirinde teknoloji ve e-ticaret, envanter yönetimi.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-5-6

OPSM 410 / ÜRETİM STRATEJİSİ

Bir işletmenin çevresel etkenler ve pazar koşulları ile uyumlu bir iş stratejisi geliştirebilmesinin temel koşulu işletmenin fonksiyonlarının geliştirilecek stratejiyi destekleyebilecek kaynaklara sahip olmasıdır. Üretim stratejisi, vaka çalışmaları ile, ürün ve hizmet üretiminde kullanılan kaynakların işletmenin iş stratejisini en iyi şekilde desteklemek üzere yapılandırılması ve yönetilmesi üzerine yoğunlaşmaktadır. İş stratejisinin geliştirilmesinde üretim sisteminin yeteneklerinin göz önüne alınmasının ve üretim stratejisi ile pazarlama ve finans gibi diğer fonksiyonel stratejiler arasındaki içsel uyumun önemi de üzerinde durulan konular arasında yer almaktadır.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-5-6

ORGB 302 / ÖRGÜTSEL DAVRANIŞA GİRİŞ

Kurumlarda bireysel ve grup davranışı incelenmekte, kuruma katkıda bulunacak ve çalışma hayatının kalitesini artıracak yetkinliklerin neler olduğu tartışılmaktadır. Motivasyon, iletişim, grup dinamikleri, liderlik, yüksek performans elde etmek için kurum ve iş tasarımı, kriz yönetimi, müzakere gibi konular

ele alınmaktadır.

Program Öğrenme Hedefleri:

ORGB 401 / İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

İnsan kaynakları yönetiminin stratejik önemi ele alınacak, iş analizi ve tasarımı, eleman cezp etme ve seçme süreci, performans yönetimi, kariyer planlama, ücret ve ödül yönetimi gibi temel insan kaynakları konularında uygulamalı tartışmalar yer alacaktır

Program Öğrenme Hedefleri:

QMBU 301 / İŞLETME İÇİN SAYISAL YÖNTEMLER

Belirsizlik altında yönetim kararlarının verilmesini destek için işletme veri analizi istatistiksel yöntemleri; korelasyon analizi, regresyon analizi, değişken seçme, model kurma, transformasyonlar, hata analizi, zaman serisi öngörme yöntemleri, üstel yumuşatma ailesi, ayrıştırma (dekompozisyon), oto-regresyon, zaman serisi regresyonu, öncü göstergeler, karar ağaçları. Bilgisayar yazılımı kullanımı ve iş vakalarında analiz uygulamaları.

Program Öğrenme Hedefleri: 2-5-6

QMBU 420 / İŞ DÜNYASI VE KAMUDA BÜYÜK VERİ

Büyük veri ile katma değer üretimi. Veri kaynakları. Veri madenciliği görevleri ve denetimli/denetimsiz öğrenme. Model değerlendirme kıstasları. Genellemeye karşı veriyi ezberleme. Veri madenciliği süreci. Veri toplama stratejisi. Veri güvenliği, mahremiyet ve etik. Vaka çalışmaları.

Program Öğrenme Hedefleri: 1-2-3-5-6