

## GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Persuasive Communication / Persuasive Communication	
Ders Kodu / Course Code	9203107092017	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Second Cycle / Second Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	6.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Evening Education / Evening Education	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	İletişim bilimine giriş, sosyal psikoloji	Introduction communication science and social psychology
Amacı / Purpose	İkna edici iletişim dersinin amacı, tutum ve davranış değişikliği, motivasyon ve kitle psikolojisinin anlaşılması ve açıklanmasını sağlamaktır.	The aim of the persuasive communication course is to provideing understand and explaining the change of attitude and behaviour, motivation, and mass pyschology,
İçeriği / Content	-ikna edici iletişim, retorik, motivasyon vb. kavramların açıklanması -pazarlama, halkla ilişkiler, siyasal iletişim, reklam, savunma vb. konularda ikna edici iletişimin nasıl kullanıldığını gösterme -İkna edici iletişim sürecinin her bir aşamasında ikna için dikkat edilmesi gereken hususları açıklama -Tarihi süreçte ikna edici iletişim ve retorığın kullanılmasının anlatılması	1. Explanation of the concepts concerning persuasive communication, rhetoric, and motivation 2.Explanation of the using persuasive communication in the marketing, public relations, political communication, and advertising 3. Explain of the persuasive communication process 4. Explain of the using persuasive communication and rhetorc in historical process
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitap / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Ders Kitabı:Yüksel, Ahmet Haluk, İkna Edici İletişim, Asa Kitabevi, 1994, Eskişehir Yardımcı Kaynaklar: Aristoteles, Retorik, çev.: Mehmet H. Doğan, Yapı Kredi Yayınları, 2008,	Yüksel, Ahmet Haluk, İkna Edici İletişim, asa Kitabevi, 1994, Eskişehir. Aristoteles, Retorik, çev.: Mehmet H. Doğan, Yapı Kredi Yayınları, 2008.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Assist. Prof. Dr. Baki Can	

## ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	İkna edici iletişim, retorik, motivasyon vb. kavramları anlaya bilme	
2	İkna edici iletişimin pazarlama, halkla ilişkiler. Siyasal iletişim, reklam vb.nasıl kullanıldığını kavrayabilme.	
3	İkna edici iletişim yöntemlerini kullanabilme	
4	İkna edici iletişim sürecinde dikkat edilmesi gereken hususları kavrayabilme	

## HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici iletişimin ve retorığın tanımı ve içeriği	Anlatım			
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Aristoteles ve retorığı	Anlatım			
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici iletişimde tutum ve davranış değişikliği	Anlatım			
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici iletişim ve değer-beklenti kuramı	Anlatım			
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Motivasyon ve kitle psikolojisi	Anlatım			

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	İkna edici iletişimde kaynağın rolü	Anlatım			
7	İkna edici iletişimde mesaj, araç ve alıcının rolü	Anlatım			
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Arasınava (Vize)				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sözlü ve sözsüz mesajlarla ikna	Anlatım			
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Hedef analizi	Anlatım			
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici iletişimde duygu ve mantık kullanımı	Anlatım			

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	Gürültünün ikna edici iletişim sürecine etkisi	Anlatım			
13	İkna edici iletişimin halkla ilişkiler ve reklamcılıkta kullanılması	Anlatım			
14	İkna edici iletişimin siyasal iletişim ve pazarlamada kullanılması	Anlatım			
15	Tarihte retorik ve ikna edici iletişimin kullanımı	Anlatım			
16	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	1	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Ödev Problemleri için Bireysel Çalışma / Individual Study for Homework Problems	1	90.00	90.00
Ara Sınav için Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	13.00	13.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	13.00	13.00
Rapor / Report	1	20.00	20.00
Toplam / Total:	20	141.00	180.00

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	1.1.1	1.1.1	1.1.1
1.İkna edici iletişim, retorik, motivasyon vb. kavramları anlaya bilme /												
2.İkna edici iletişimin pazarlama, halkla ilişkiler. Siyasal iletişim, reklam vb.nasıl kullanıldığını kavrayabilme. /												
3.İkna edici iletişim yöntemlerini kullana bilme /												
4.İkna edici iletişim sürecinde dikkat edilmesi gereken hususları kavrayabilme /												

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