




**T.C.**  
**HARRAN ÜNİVERSİTESİ**  
**DERS İZLENCE FORMU**

Doküman No: FRM-0052  
Revizyon No: 01  
Yayın Tarihi: 05.11.2021  
Revizyon Tarihi: 18.07.2022  
Sayfa No: 1 / 2

**DERS İZLENESİ**

<b>Dersin Adı</b>	Optisyonlukta Pazarlama
<b>Dersin AKTS'si</b>	3
<b>Dersin Yürütücüsü</b>	Öğr.Gör. M. Şerif KİRİŞÇİ
<b>Dersin Gün ve Saati</b>	Web sayfasında ilan edilecektir.
<b>Dersin Görüşme Gün ve Saati</b>	Web sayfasında ilan edilecektir.
<b>Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık</b>	Bu ders yüz yüze eğitimle işlenecektir. Konu anlatımı, soru-yanıt, derse ait doküman incelemesi ve konu tartışılarak kavranacaktır. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapacaklardır.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilerin, pazarlamanın temel ilkelerini anlamalarını ve pazarlama işlevinin önemini kavramalarını sağlamak. Optisyonluk mesleğindeki çerçeve, cam, kontakt lens vb. Ürünlerin niteliklerini anlatarak etik pazarlama yöntemlerini anlatmak amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> 1. Pazarlamanın temel ilkelerini ve pazarlamanın önemini kavrar. 2. Mesleki pazarlamanın ilkelerini kavrar ve uygular. 3. Fiyatlama politikaları hakkında bilgi sahibi olur. 4. Tüketici alışkanlıkları ve satın alma davranışları hakkında edindiği bilgileri mesleki hizmet sunumunda kullanabilir. 5. Güncel pazarlama yaklaşımlarını mesleğiyle ilişkilendirebilme ve hizmet sunumunda kullanabilir.
<b>Haftalık Ders Konuları</b>	<b>1.Hafta</b> Pazarlamaya Giriş Pazarlama hakkında temel kavramlar
	<b>2.Hafta</b> Pazarlama anlayışları ve pazarlama çevresi
	<b>3.Hafta</b> Optisyonlukta pazarlama konusunda kanun ve yönetmenlikler.
	<b>4.Hafta</b> Optisyonlukta ki mal ve nitelikleri, çeşitleri, malın yaşam süreci, dağıtım ve özellikleri, dağıtım kanalı ve fiziksel dağıtım
	<b>5.Hafta</b> Kısa sınav, Fiyat ve özellikleri, fiyatlama yöntemleri, fiyatlama politikaları, tutundurma ve özellikleri, pazarlama iletişimi elemanları
	<b>6.Hafta</b> Optisyonluk mesleğinde pazarlama stratejileri
	<b>7.Hafta</b> Optisyonluk mesleğinde pazarlama stratejileri
	<b>8.Hafta</b> Pazar bölümlendirme ve Hedef Pazarlar
	<b>9.Hafta</b> Tüketici pazarları: Tüketici alışkanlıkları, güncel trendler, satın alma davranışları
	<b>10.Hafta</b> Tüketici pazarları: Müşteri değeri, memnuniyeti ve sadakati oluşturmak
	<b>11.Hafta</b> Optik sektörü ve perakende optik mağazalarda pazarlama süreci yapılandırma
	<b>12.Hafta</b> Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-I
	<b>13.Hafta</b> Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-II
	<b>14.Hafta</b> Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-III
<b>Ölçme ve Değerlendirme</b>	<p>Bu ders kapsamında 1(bir) kısa sınav,1 (bir) ara sınav, ders konularını kapsayan 1(bir) yarıyıl sonu sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p><b>Kısa Sınav: %10</b> <b>Ara Sınav : %40</b> <b>Yarıyıl sonu Sınavı: % 50</b></p> <p>Kısa Sınav, Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınav Tarih ve Saati: Birim yönetim kurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. Sınavlar yüz yüze yapılacaktır.</p>

	<b>T.C.</b> <b>HARRAN ÜNİVERSİTESİ</b> <b>DERS İZLENCE FORMU</b>	Doküman No: FRM-0052
		Revizyon No: 01
		Yayın Tarihi: 05.11.2021
		Revizyon Tarihi: 18.07.2022
		Sayfa No: 2 / 2

<b>Kaynaklar</b>	Aktekin, E. (2015), <i>Pazarlama İlkeleri Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları</i> , Beta Kitap Özdemir, E. Yarar, O. (2016), <i>Temel Optisyonluk</i> , Güneş Tıp Kitabevleri
<b>Değerlendirme Sistemi</b>	
Öğrenci işleri Bağlı değerlendirme yönergesine göre değerlendirilecektir.	

<b>PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU</b>															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖÇ1	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖÇ2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖÇ3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖÇ4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖÇ5	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
<b>ÖÇ: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları</b>															
<b>Katkı Düzeyi</b>	<b>1 Çok Düşük</b>		<b>2 Düşük</b>		<b>3 Orta</b>		<b>4 Yüksek</b>		<b>5 Çok Yüksek</b>						

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

	PÇ 1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Optisyonluk te Pazarlama	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3