

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
Sağlık Hizmetleri MYO
Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Ders İzlenesi

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri- 1
Dersin Kodu	0314320
Dersin AKTS'si	3
Dersin Yürütücüsü	Öğr.Gör. Sinem Barut
Dersin Gün ve Saati	Salı 09:00-12:00
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Salı 09:00-12:00
İletişim Bilgileri	sinembarut@harran.edu.tr
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
Dersin Amacı	Temel pazarlama kavramlarının aktarılması, Pazarlama karması elemanları çerçevesinde pazarlama kararlarının alınması, müşteri ilişkileri yönetimi ve doğrudan pazarlama yöntemlerini kullanabilecek yeterliliğin kazandırılması.
Dersin Öğrenme Çıktıları	Beklenen Öğrenme Kazanımları: Dersin sonunda öğrenci; 1. Pazarlama temel bilgilerini kavrar. 2.Doğrudan pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi bilgilerine sahip olmalarının sağlar. 3.Pazar türleri ve pazarlama karması elemanları hakkında deneyim, bilgi ve donanıma sahip olur. 4.Pazarlama kavramı tanımı ve önemini önemser. 5.Bölümlendirme, Pazar Hedefleme hakkında deneyim, bilgi ve donanıma sahip olur.
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta Pazarlama kavramı tanımı ve önemi 2. Hafta Pazarlama kavramının gelişimi ve günümüzde pazarlama kavramı 3. Hafta Pazar türleri ve pazarlama karması elemanları 4. Hafta Pazar türleri ve pazarlama karması elemanları 5. Hafta Pazar bölümlendirme, pazar hedefleme 6. Hafta Kısa Sınav Pazar konumlandırma ve satış tahminleri 7. Hafta Müşteri ilişkileri yönetiminin önemi 8. Hafta Müşteri ilişkileri yönetimi kavramının ortaya çıkışı ve müşteri ilişkileri yönetiminin önemi 9. Hafta Ara Sınav 10. Hafta Kişisel satış ve satış geliştirme 11. Hafta Kişisel satış ve satış geliştirme reklam ve halkla ilişkiler 12. Hafta Birebir pazarlama- ilişkisel pazarlama 13. Hafta Hizmet pazarlaması 14. Hafta Hizmet pazarlaması
Ölçme-Değerlendirme	Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Kısa Sınav ve 1 Yarıyılsonu Sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav : 30 % Kısa Sınav: 20% Yarıyılsonu Sınav: 50 % Ara Sınav Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 22 Ekim 2019 (Ders Saatinde)

Kaynaklar	Philip, K., Kevin, L. K. (2012). Marketing Management, 14th ed. (New Jersey, Pearson Ltd. Baybars, Ö. (1990). Pazarlama İlkeleri ve Uygulamalar, İzmir: Kartal Matbaası. Öğreniyorum, Yelken Yayıncılık
------------------	---

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU														
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11			
ÖÇ1	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4			
ÖÇ2	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4			
ÖÇ3	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4			
ÖÇ4	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4			
ÖÇ5	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4			
ÖK: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları														
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek	

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11			
Pazarlama İlkeleri-1	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4			