

**HARRAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**SAĞLIK TURİZMİ İŞLETMECİLİĞİ PROGRAMI DERS İZLENESİ**

Dersin Adı	Pazarlamaya Giriş	
Dersin Kodu	0315113	
Dersin Kredisi	2 (2 saat teorik)	
Dersin AKTS'si	2	
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Osman ÖZKAN	
Dersin Gün ve Saati	Web sayfasında ilan edilecektir.	
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	<a href="mailto:osmanozkan@harran.edu.tr">osmanozkan@harran.edu.tr</a>	
Dersin Yürütülme Şekli	Yüz yüze	
Dersin Yöntemi ve Ders Hazırlık	Konu anlatımı, soru-yanıt, örnek çözümler, belge incelemesi, çalışma grupları ile soru-cevap yapılacaktır. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek geleceklerdir. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacaktır.	
Dersin Amacı	Bu dersin amacı, risk yönetimi, sigortacılık kavramlarının önemini ortaya konulması ve Türkiye ve Dünya Sağlık sektöründe sigortacılığın gelişimi, türleri ve mevcut durumun bilinmesidir.	
Dersin Öğrenme Çıktıları	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> <b>1.</b> Pazarlama ve satış kavramlarını tanımlar. <b>2.</b> Satışın pazarlamadaki yerini ve önemini açıklar. <b>3.</b> Satışın ilke ve teorilerini tanımlar. <b>4.</b> Müşteri isteklerinin neler olabileceğini sosyolojik ve psikolojik teorik bilgi sayesinde değerlendirir. <b>5.</b> Satış ilke ve teorilerini uygulamaya geçer.	
Haftalık Ders Konuları	<b>1. Hafta</b>	Dersin tanıtılması, pazarlama ilkeleri ve satış konularına genel giriş
	<b>2. Hafta</b>	Pazarlama tarihçesi
	<b>3. Hafta</b>	Pazar ve çeşitleri
	<b>4. Hafta</b>	Pazar bölümlendirme, konumlandırma
	<b>5. Hafta</b>	Pazarlama karması, ürün
	<b>6. Hafta</b>	Pazarlama karması, fiyat
	<b>7. Hafta</b>	Pazarlama karması dağıtım
	<b>8. Hafta</b>	Pazarlama karması tutundurma
	<b>9. Hafta</b>	Reklam ve kişisel satış
	<b>10. Hafta</b>	Hedef pazar seçim stratejileri
	<b>11. Hafta</b>	Satış potansiyeli, satış tahmini ve satış geliştirme
	<b>12. Hafta</b>	İlişkisel pazarlama ve MİY

	<b>13. Hafta</b>	Hizmet pazarlaması
	<b>14.Hafta</b>	Pazarlama sektöründeki güncel olaylar
Ölçme- Değerlendirme	<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: %20</b>  <b>Ara Sınav : %30</b>  <b>Yarıyıl sonu Sınavı: %50</b>  <b>Kısa Sınav, Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınav Tarih ve Saati:</b>          Birim yönetimkurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. Sınavlar yüz yüze yapılacaktır.</p>	
Kaynaklar	<p>Mucuk, İ. (2011). Pazarlama İlkeleri, Türkmen Yayınevi,          Bozkurt. M. (2014). Pazarlama, Paradigma Akademi Yayınları.</p>	

	PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU										
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
ÖÇ1	3	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5
ÖÇ2	3	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5
ÖÇ3	3	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5
ÖÇ4	3	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5
ÖÇ5	3	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5
ÖÇ: 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**

Dersin Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
Pazarlamaya Giriş	3	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5