

**HARRAN ÜNİVERSİTESİ**  
**SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**

**SAĞLIK TURİZMİ İŞLETMECİLİĞİ DERS İZLENESİ**

Dersin Adı	Sağlık Turizmi Pazarlaması I
Dersin Kodu	0315104
Dersin Kredisi	2 (2 saat Teorik)
Dersin AKTS'si	2
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Sinem BARUT KIRAT
Dersin Gün ve Saati	Web sayfasında ilan edilecektir.
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	<a href="mailto:sinembarut@harran.edu.tr">sinembarut@harran.edu.tr</a>
Dersin Yürütülme Şekli	Yüzyüze
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüzyüze eğitimle, konu anlatım, soru-yanıt, doküman incelenmesi, tartışma. Derse hazırlık aşamasında öğrenciler her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyip gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak
Dersin Amacı	Bu dersin amacı, pazarlama temellerini ve pazarlama sürecini, Sağlık Turizminde pazarlamanın önemi, sağlık turizminde pazarlama programını etkileyen çevresel faktörleri, pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırmasını, pazar çeşitlerini, pazar bölümlmeyi, konumlandırmayı ve hedef pazar seçimi ve pazarlamada etğin rolünü anlamaktır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Pazarlama ilkeleri ile ilgili temel kavram ve ilkeleri tanımlar.</li><li>2. Sağlık Hizmetlerin pazarlamasının gelişimi, özellikleri, amaçları ile sağlık turizmine duyulan ihtiyacın nedenlerini öğrenir.</li><li>3. Pazarlama yöneticilerinin uygulayabildiği pazarlama karması stratejilerini kavrar.</li><li>4. Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırmasının önemini ve çeşitlerini bilir.</li><li>5. Sağlık Turizmi pazarlaması ile ilgili kavramlar ve pazarlama stratejilerini tanımlar</li></ol>
Haftalık Ders Konuları	<b>1. Hafta:</b> Dersin tanıtımı ve öğrenim hedefleri
	<b>2. Hafta:</b> Pazarlama ile ilgili kavramlar
	<b>3. Hafta:</b> Pazarlama çeşitleri
	<b>4. Hafta:</b> Pazarlama fonksiyonlarının sınıflandırılması
	<b>5. Hafta:</b> Pazarlama yönetim süreci.
	<b>6. Hafta:</b> Pazarlama ve ekonomik kalkınma
	<b>7. Hafta:</b> Stratejik planlama ve pazarlama
	<b>8. Hafta:</b> Pazarlama uygulaması
	<b>9. Hafta:</b> Pazarlama bilgi sistemi
	<b>10. Hafta:</b> Pazarlama araştırma sistemi
	<b>11. Hafta:</b> Pazarlama araştırma sürecinin aşamaları
	<b>12. Hafta:</b> Pazarlama araştırma sürecinin aşamaları

	<p><b>13. Hafta:</b> Tüketici pazarları, satın alma karar süreci</p> <p><b>14.Hafta:</b> Genel Değerlendirme</p>
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:</b> %20</p> <p><b>Ara Sınav :</b> %30</p> <p><b>Yarıyıl sonu Sınavı:</b> % 50</p> <p><b>Kısa Sınav, Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınav Tarih ve Saati:</b> Birim yönetimkurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. Sınavlar yüzyüze yapılacaktır.</p>
Kaynaklar	<p>Kozak, N., Kozak, M., Kozak, M. (2006). Genel Turizm, İlkeler Kavramlar, Ankara: Detay Yayınevi,</p> <p>Öcal, U. (2001). Genel Turizm, İzmir: Anadolu Matbaacılık,</p>

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

[illegible]