

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Pazarlama İlkeleri- 1
Dersin Kodu	0314306
Dersin Kredisi	3 (3 saat Teorik)
Dersin AKTS'si	3
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Sinem BARUT KIRAT
Dersin Gün ve Saati	Web sayfasında ilan edilecektir.
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	sinembarut@harran.edu.tr
Dersin Yürütölme 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	Temel pazarlama kavramlarının aktarılması, Pazarlama karması elemanları çerçevesinde pazarlama kararlarının alınması, müşteri ilişkileri yönetimi ve doğrudan pazarlama yöntemlerini kullanabilecek yeterliliğin kazandırılması
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; <ol style="list-style-type: none">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: 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: Kişisel satış ve satış geliştirme
	10. Hafta: Kişisel satış ve satış geliştirme reklam ve halkla ilişkiler
	11. Hafta: Birebir pazarlama- ilişkisel pazarlama
	12. Hafta: Hizmet pazarlaması

	13. Hafta: Hizmet pazarlaması
	14.Hafta: Genel Değerlendirme
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>Kısa Sınav: %20</p> <p>Ara Sınav : %30</p> <p>Yarıyıl sonu Sınavı: % 50</p> <p>Kısa Sınav, Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınav Tarih ve Saati: Birim yönetimkurulu tarafından tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. Sınavlar yüzyüze yapılacaktır.</p>
Kaynaklar	<p>Philip, K., Kevin, L. K. (2012). Marketing Management, 14th ed. (New Jersey, Pearson Ltd.</p> <p>Baybars, Ö. (1990). Pazarlama İlkeleri ve Uygulamalar, İzmir: Kartal Matbaası.</p>

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
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları											
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük		2 Düşük		3 Orta		4 Yüksek		5 Çok Yüksek		

PROGRAM ÇIKTILARI VE İLGİLİ DERSİN İLİŞKİSİ											
Dersin Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
Pazarlama İlkeleri I	3	4	3	3	4	3	2	2	3	3	4