

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ TANITIM ve PAZARLAMA PROGRAMI DERS İZLENESİ

Dersin Adı	Pazarlamaya Giriş	
Dersin Kodu	0314123	
Dersin Kredisi	3 (3 saat teorik)	
Dersin AKTS'si	5	
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Osman ÖZKAN	
Dersin Gün ve Saati	Web sayfasında ilan edilecektir.	
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	osmanozkan@harran.edu.tr	
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, pazarlamanın temellerini, pazarlama sürecini öğrenmek ve Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama bağlamında değerlendirebilmektir.	
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Pazarlama ve satış kavramlarını tanımlar. 2. Satışın pazarlamadaki yerini ve önemini açıklar. 3. Satışın ilke ve teorilerini tanımlar. 4. Müşteri isteklerinin neler olabileceğini sosyolojik ve psikolojik teorik bilgi sayesinde değerlendirir. 5. Satış ilke ve teorilerini uygulamaya geçer.	
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta	Dersin tanıtılması, pazarlama ilkeleri ve satış konularına genel giriş
	2. Hafta	Pazarlama tarihçesi
	3. Hafta	Pazar ve çeşitleri
	4. Hafta	Pazar bölümlendirme, konumlandırma
	5. Hafta	Pazarlama karması, ürün
	6. Hafta	Pazarlama karması, fiyat
	7. Hafta	Pazarlama karması dağıtım
	8. Hafta	Pazarlama karması tutundurma
	9. Hafta	Reklam ve kişisel satış
	10. Hafta	Hedef pazar seçim stratejileri
	11. Hafta	Satış potansiyeli, satış tahmini ve satış geliştirme
	12. Hafta	İlişkisel pazarlama ve MİY

	13. Hafta	Hizmet pazarlaması
	14.Hafta	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>Kısa Sınav: %20 Ara Sınav : %30 Yarıyıl sonu Sınavı: %50 Kısa Sınav, Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınav Tarih ve Saati: 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	4	2	2	5	5	1	4	3	3	4
ÖÇ2	3	4	2	2	5	5	1	4	3	3	4
ÖÇ3	3	4	2	2	5	5	1	4	3	3	4
ÖÇ4	3	4	2	2	5	5	1	4	3	3	4
ÖÇ5	3	4	2	2	5	5	1	4	3	3	4
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	4	2	2	5	5	1	4	3	3	4