

HARRAN ÜNİVERSİTESİ

Sağlık hizmetleri MYO

Optisyenlik İ.Ö. Programı Ders İzlencesi

Dersin Adı	Optisyenlikte Pazarlama	
Dersin Kodu	0324405	
Dersin AKTS'si	2	
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Sinem BARUT KIRAT	
Dersin Gün ve Saati	Salı 17:00-19:00	
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	sinembarut@harran.edu.tr 414.3183000-2093	
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık		
Dersin Amacı	Öğrencilerin, pazarlamanın temel ilkelerini anlamalarını ve pazarlama işlevinin önemini kavramalarını sağlamak, böylelikle optik sektörü ve optik mağazalarındaki pazarlama faaliyetlerine entegre olabilmelerini sağlamaktır.	
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1) Pazarlamanın temel ilkelerini ve pazarlamanın önemini kavrar. 2) Mesleki bilgileri ile 4P ve 7C kapsamında pazarlama karması oluşturabilir. 3) Fiyatlama politikaları hakkında bilgi sahibi olur. 4) Tüketici alışkanlıkları ve satın alma davranışları hakkında edindiği bilgileri mesleki hizmet sunumunda kullanabilir. 5) Güncel pazarlama yaklaşımlarını mesleğiyle ilişkilendirebilme ve hizmet sunumunda kullanabilir.	
Haftalık Ders Konuları	1. Hafta	Pazarlamaya Giriş Pazarlama hakkında temel kavramlar
	2. Hafta	pazarlama anlayışları ve pazarlama çevresi
	3. Hafta	Pazarlama karması 4P-7C
	4. Hafta	Mal ve nitelikleri, çeşitleri, malın yaşam süreci Dağıtım ve özellikleri, dağıtım kanalı ve fiziksel dağıtım
	5. Hafta	Fiyat ve özellikleri, fiyatlama yöntemleri, fiyatlama politikaları Tutundurma ve özellikleri, pazarlama iletişimi elemanları
	6. Hafta	Pazarlama stratejileri
	7. Hafta	Pazar bölümlendirme ve Hedef Pazarlar
	8. Hafta	Tüketici pazarları: Tüketici alışkanlıkları, güncel trendler, satın alma davranışları-I
	9. Hafta	Tüketici pazarları: Tüketici alışkanlıkları, güncel trendler, satın alma davranışları-II
	10. Hafta	Tüketici pazarları: Müşteri değeri, memnuniyeti ve sadakati oluşturmak
	11. Hafta	Optik sektörü ve perakende optik mağazalarda pazarlama süreci yapılandırmak
	12. Hafta	Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-I
	13. Hafta	Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-II
	14. Hafta	Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve

		tartışma-III
	15. Hafta	Genel Deęerlendirme
Ölçme- Deęerlendirme	Bu ders kapsamında 1 (bir) ara sınav, ders konularını kapsayan 1 (bir) kısa sınav ve yarıyıl sonu sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdeler olarak aşağıda verilmiştir. Ara Sınav: % 30 Kısa Sınav: % 20 Yarıyıl Sonu Sınav: % 50 Ara Sınav Ve Yarıyıl Sonu Sınav Tarihi Ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde Kısa Sınav Tarih ve Saati: 5. Hafta ders saatinde	
Kaynaklar	Aktekin, E. (2015), <i>Pazarlama İlkeleri Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları</i> ,Beta Kitap Özdemir, E. Yarar, O. (2016), <i>Temel Optisyenlik</i> , Güneş Tıp Kitabevleri	

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15
ÖK1	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖK2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖK3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖK4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖK5	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
ÖK: Öğrenme Kazanımları PY: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Optisyenlikte Pazarlama	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3