|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | **Kodu** | **Yarıyılı** | **T+U** | **Kredisi** | **AKTS** |
| Sigorta Pazarlama | 1803306 | 3 | 3+0 | 3 | 3 |

|  |  |
| --- | --- |
| Dersin Yürütücüsü | Öğr. Gör. Mehmet Ali ARSLAN |
| Dersin gün ve saati | Çarşamba 13-00 ile 15.00 arası |
| Ders görüşme gün ve saati | Çarşamba 13,00-1500 |
| İletişim | Arslanm@harran.edu.tr 0414 318 30 00/2552 |
| Öğretim yöntemi ve derse hazırlık | Yüzyüze konu anlatım ve soru yanıt, sistemi ile dersler işlenecektir. Derse gelmeden önce örğrenciler her haftanın konusunu önceden araştırarak derse gecekler.  |
| Dersin Amacı | Bu dersin amacı ikinci sınıf öğrencilerinin pazarlama kavramını ve tekniklerini öğretmek ve müşteri ilişkilerinde daha sağlıklı davranmaktır. |
|  |  |
| Dersin Öğrenme Kazanımları | **Bu dersin sonunda öğrenci;** 1-Profesyonel tutum ve davranış sergileyebilecektir.2- Pazarlama safhalarına hakim olacaktır.3- Müşteri diyaloğunda performansını arttıracaktır. 4- Profesyonel tutum ve davranış sergileyebilecektir.5-Sigorta pazarlamasını öğrenir.6- Pazarlama tekniklerini uygulayabilir. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Haftalar** | **Konular** |
| 1 | Sigorta pazarlamaya giriş, |
| 2 | Sigorta örgüt yapısı, Türk sigorta sisteminin temel özellikleri |
| 3 | Sigorta pazarlama bileşenleri ( Pazarın gelişimi, poliçe stratejileri ) |
| 4 | Acente sisteminin işleyişi ve özellikleri |
| 5 | KISA SINAV |
| 6 | Müşteri ziyareti |
| 7 | Arasınav |
| 8 | Satış elemanlarının eğitimi ve tedariki, satış özellikleri, satış sonrası pazarlama |
| 9 | Satış uygulaması bu uygulamanın değerlendirilmesi |
| 10 | Müşteri tipleri itirazlar , mazeretler ve bunların değerlendirilmesi |
| 11 | Genç sigortacıların özellikleri pazarlamaya ilk adım |
| 12 | Müşteri davranışı ve motivasyonu, hasar ve tatmin, Hasarda etkin haberleşme. |
| 13 | Satış uygulaması ve bu uygulamanın değerlendirilmesi |
| 14 | Bankacılıkta sigorta pazarlaması |

|  |
| --- |
| **ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME** |
| Derse kapsamında 1 kısa sınav, 1 Ara sınav ve 1 yarı yıl sonu sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi % lik olarak aşağıdaki gibidir. Ara Sınav %30, Kısa Sınav %20Yarıyıl Sonu Sınavı: %50Ara sınav tarih ve saati birim tarafından ilan edilecek. Kısa sınav tarih ve saati : 5. Hafta ders saatinde |

|  |
| --- |
| **Kaynaklar** |
|  *KARABULUT Muhittin İ.Ü. İşletme Fak. İşletme İktisadı İSTANBUL 1988* *ECER H.Ferhat Pazarlama İlkeleri. Gazi Kitapevi Ankara 2004*  *AKAT, Ömer. Uluslar arası Pazarlama Karması ve Yönetimi BURSA 2001* |

**PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRENİN KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PY1** | **PY2** | **PY3** | **PY4** | **PY5** | **PY6** | **PY7** | **PY8** | **PY9** | **PY10** |
| **ÖK1** | 5 | 3 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 0 |
| **ÖK2** | 5 | 2 | 2 | 4 | 0 | 2 | 3 | 2 | 0 | 3 |
| **ÖK3** | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 0 | 2 |
| **ÖK4** | 5 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 5 | 2 | 0 | 5 |
| **ÖK5** | 5 | 2 | 4 | 5 | 0 | 4 | 4 | 3 | 0 | 2 |
| **ÖK6** | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| ÖK: Öğrenme Kazanımları  | PY: Program yeterlilikleri |
| Katkı Düzeyi: | 1 Çok Düşük | 2 Düşük | 3 Orta | 4 Yüksek | 5 Çok Yüksek |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** |
| **Ders** | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 1 | 1 | 3 |