

STİ110 - SAĞLIK TURİZMİNDE PAZARLAMA - Kozaklı Meslek Yüksekokulu - Yönetim ve Organizasyon Bölümü
Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Bu dersin amacı, sağlık turizmi sektöründe pazarlama stratejilerini kapsamlı bir şekilde ele alarak, sağlık hizmetlerinin uluslararası pazarlarda tanıtımı, hasta yönlendirme süreçleri, destinasyon ve marka yönetimi, dijital pazarlama araçları, hasta memnuniyeti ve deneyimi, etik ve yasal düzenlemeler ile rekabet avantajı sağlama konularında öğrencilerin bilgi ve beceri kazanmalarını sağlamaktır.

Dersin İçeriği

Bu ders, sağlık turizmi sektöründe pazarlamanın temel ilkelerini ele alarak, küresel sağlık turizmi pazarları, hedef kitle analizi, marka ve destinasyon yönetimi, dijital pazarlama stratejileri, hasta yönlendirme ve deneyim yönetimi, hizmet kalitesi, etik ve yasal düzenlemeler ile uluslararası rekabet gibi konuları kapsamaktadır.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

1. Kozak, N. (2008). Turizm Pazarlaması. Ankara: Detay Yayıncılık. 2. Ders Notları

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Anlatma, Soru-Cevap, Tartışma

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Öğrencilerin bu dersi daha iyi kavrayabilmesi için sağlık turizmi sektöründeki güncel trendleri ve pazarlama stratejilerini takip etmeleri, vaka analizleri ve gerçek dünya örnekleri üzerinden değerlendirmeler yapmaları, dijital pazarlama araçlarını incelemeleri ve sınıf içi tartışmalara aktif katılım sağlamaları önemlidir.

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Bu ders için öğretim elemanı yardımcısı bulunmamaktadır.

Dersin Verilişi

Ders yüz yüze eğitim yöntemiyle yürütülecek olup, ders anlatımı, soru-cevap, tartışma yöntemleri kullanılacaktır. Ayrıca anlatım sırasında görsel ve dijital materyallerden yararlanılacaktır.

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Öğr. Gör. Ecem Tezgel Çoban

Program Çıktısı

1. Sağlık turizmi ve pazarlama arasındaki ilişkiyi açıklayabilir.
2. Sağlık turizmi alanında uzmanlık düzeyinde kuramsal ve uygulamalı güncel bilgilere sahip olabilir.
3. Sağlık turizmi çeşitleri ile pazarlama arasındaki ilişkiyi kurabilir.

Haftalık İçerikler

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Laboratuvar	Öğretim Metodları	Teorik	Uygulama
1	Ders kitabı S. 1-166		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm pazarlaması genel tekrar	
2	Ders kitabı S. 155-165		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Dağıtım	
3	Ders kitabı S. 166-172 Ders kitabı		Anlatma ve Tartışma Yöntemi Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Dağıtım	
4	Ders kitabı S. 175-182		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Fiyat	
5	Ders kitabı S. 183-188		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Fiyat	
6	Ders kitabı S. 191-200		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Tutundurma	
7	Ders Kitabı S. 201-213		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Tutundurma, vize sınavı öncesi genel tekrar	
8				Vize sınavı	
9	Ders kitabı S. 215-230		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında İnsan	
10	Ders Kitabı S. 231-237		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında İnsan	
11	Ders kitabı S. 239-245		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Fiziksel Kanıtlar	
12	Ders Kitabı S. 246-256		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Fiziksel Kanıtlar	
13	Ders kitabı S. 259-270		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizm Pazarlamasında Süreçler	
14	Ders kitabı S. 271-297		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Turizmde Elektronik Pazarlama	
15	Ders kitabı S. 155-297		Anlatma ve Tartışma Yöntemi	Final sınavı öncesi genel tekrar	

İş Yükleri

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Vize	1	1,00
Final	1	1,00
Derse Katılım	14	3,00
Ara Sınav Hazırlık	1	5,00
Final Sınavı Hazırlık	1	5,00
Teorik Ders Anlatım	14	3,00

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Ara Sınav	40,00
Final	60,00

Yönetim ve Organizasyon Bölümü / SAĞLIK TURİZMİ İŞLETMECİLİĞİ X Öğrenme Çıktısı İlişkisi

P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15	P.Ç. 16	P.Ç. 17	P.Ç. 18	P.Ç. 19	P.Ç. 20	P.Ç. 21	P.Ç. 22	P.Ç. 23	P.Ç. 24	P.Ç. 25	P.Ç. 26	P.Ç. 27	P.Ç. 28	P.Ç. 29	P.Ç. 30	P.Ç. 31	P.Ç. 32	P.Ç. 33	P.Ç. 34	P.Ç. 35	P.Ç. 36	P.Ç. 37	P.Ç. 38	P.Ç. 39	P.Ç. 40	P.Ç. 41	P.Ç. 42	P.Ç. 43	P.Ç. 44	P.Ç. 45	P.Ç. 46	P.Ç. 47	P.Ç. 48	P.Ç. 49	P.Ç. 50	P.Ç. 51	P.Ç. 52	P.Ç. 53	P.Ç. 54	P.Ç. 55	P.Ç. 56	P.Ç. 57	P.Ç. 58	P.Ç. 59	P.Ç. 60	P.Ç. 61	P.Ç. 62	P.Ç. 63	P.Ç. 64	P.Ç. 65	P.Ç. 66	P.Ç. 67	P.Ç. 68	P.Ç. 69	P.Ç. 70	P.Ç. 71	P.Ç. 72	P.Ç. 73	P.Ç. 74	P.Ç. 75	P.Ç. 76	P.Ç. 77	P.Ç. 78	P.Ç. 79	P.Ç. 80	P.Ç. 81	P.Ç. 82	P.Ç. 83	P.Ç. 84	P.Ç. 85	P.Ç. 86	P.Ç. 87	P.Ç. 88	P.Ç. 89	P.Ç. 90	P.Ç. 91	P.Ç. 92	P.Ç. 93	P.Ç. 94	P.Ç. 95	P.Ç. 96	P.Ç. 97	P.Ç. 98	P.Ç. 99	P.Ç. 100
Ö.Ç. 1	Ö.Ç. 2	Ö.Ç. 3	Ö.Ç. 4	Ö.Ç. 5	Ö.Ç. 6	Ö.Ç. 7	Ö.Ç. 8	Ö.Ç. 9	Ö.Ç. 10	Ö.Ç. 11	Ö.Ç. 12	Ö.Ç. 13	Ö.Ç. 14	Ö.Ç. 15	Ö.Ç. 16	Ö.Ç. 17	Ö.Ç. 18	Ö.Ç. 19	Ö.Ç. 20	Ö.Ç. 21	Ö.Ç. 22	Ö.Ç. 23	Ö.Ç. 24	Ö.Ç. 25	Ö.Ç. 26	Ö.Ç. 27	Ö.Ç. 28	Ö.Ç. 29	Ö.Ç. 30	Ö.Ç. 31	Ö.Ç. 32	Ö.Ç. 33	Ö.Ç. 34	Ö.Ç. 35	Ö.Ç. 36	Ö.Ç. 37	Ö.Ç. 38	Ö.Ç. 39	Ö.Ç. 40	Ö.Ç. 41	Ö.Ç. 42	Ö.Ç. 43	Ö.Ç. 44	Ö.Ç. 45	Ö.Ç. 46	Ö.Ç. 47	Ö.Ç. 48	Ö.Ç. 49	Ö.Ç. 50	Ö.Ç. 51	Ö.Ç. 52	Ö.Ç. 53	Ö.Ç. 54	Ö.Ç. 55	Ö.Ç. 56	Ö.Ç. 57	Ö.Ç. 58	Ö.Ç. 59	Ö.Ç. 60	Ö.Ç. 61	Ö.Ç. 62	Ö.Ç. 63	Ö.Ç. 64	Ö.Ç. 65	Ö.Ç. 66	Ö.Ç. 67	Ö.Ç. 68	Ö.Ç. 69	Ö.Ç. 70	Ö.Ç. 71	Ö.Ç. 72	Ö.Ç. 73	Ö.Ç. 74	Ö.Ç. 75	Ö.Ç. 76	Ö.Ç. 77	Ö.Ç. 78	Ö.Ç. 79	Ö.Ç. 80	Ö.Ç. 81	Ö.Ç. 82	Ö.Ç. 83	Ö.Ç. 84	Ö.Ç. 85	Ö.Ç. 86	Ö.Ç. 87	Ö.Ç. 88	Ö.Ç. 89	Ö.Ç. 90	Ö.Ç. 91	Ö.Ç. 92	Ö.Ç. 93	Ö.Ç. 94	Ö.Ç. 95	Ö.Ç. 96	Ö.Ç. 97	Ö.Ç. 98	Ö.Ç. 99	Ö.Ç. 100

Tablo :

- P.Ç. 1 :** Kendi ana dilinde ve mesleğinin gerektirdiği yabancı dillerde sözlü ve yazılı teknik ifade yeteneğine sahiptir.
- P.Ç. 2 :** Temel bilimlere hâkim, analitik düşünce ile problemlere hızla çözümler üretir.
- P.Ç. 3 :** Sağlık turizmi işletmeciliği konusunda standartları belirler ve bu konudaki çırtayı sürekli daha yükseklerle taşır.
- P.Ç. 4 :** Hastaların, hastalıklarına uygun birimlere yönlendirilmesini sağlar.
- P.Ç. 5 :** Üst düzeyde akademik yeteneğe sahiptir.
- P.Ç. 6 :** Koordinasyon yeteneğine sahiptir.
- P.Ç. 7 :** Esnek düşünüp yenilik yapar.
- P.Ç. 8 :** İnsanlarla iyi iletişim kurabilen, hoşgörülü ve sabırlı bir insan haline gelir.
- P.Ç. 9 :** Kendini geliştirmeye istekli ve coşkulu olur.
- P.Ç. 10 :** Sağlık Turizmi İşletmeciliği meslek elemanları, Dünyadaki global değişimlere ayak uydurur.
- P.Ç. 11 :** Kazanmış olduğu bilgileri turizmin korunması, geliştirilmesi ve sürdürülmesinde etkili bir biçimde kullanır.
- P.Ç. 12 :** Bireysel çalışmalarda sorumluluk ve/veya yetki alabilir ve bunların gereğini yerine getirir.
- P.Ç. 13 :** Yaşam boyu öğrenme gereğini algılamış ve kendi kendine öğrenme yeteneğini kazanır.
- P.Ç. 14 :** Takım çalışması yapar.
- P.Ç. 15 :** Mesleki ve etik sorumluluklara sahip olma, yetki alabilme ve gereğini yerine getirebilme yeteneğine sahiptir.
- P.Ç. 16 :** Değişken koşullara uyum sağlayabilme beceri ve yetileri kazanır.
- P.Ç. 17 :** Sabırlı, özgüveni olan, kendisine ve çevresine saygılı, kolay ve etkili iletişim kurabilen ve mesleki gelişmeleri izleyecek dinamizmde sağlık turizmi meslek elemanları yetişir.
- P.Ç. 18 :** Sağlık turizmi meslek elemanları, fiziksel fonksiyon ve sağlık statüsünde yarananma, hastalık veya fonksiyon bozukluğundan kaynaklanan, bozukluk, özür ve değişiklikleri olan hastalara sağlık turizmiyle alakalı uygun yönlendirme ve bilgilendirmeleri yaparak en uygun tedaviyi almalarına yardımcıdır.
- P.Ç. 19 :** Ulusal veya uluslararası protokollerin imzalanmasında aracılık/yöneticilik yaparak modere eder.
- P.Ç. 20 :** Günümüzdeki popüler turizm çeşitlerinden olan sağlık turizminin en büyük destekçileri ve geliştiricileri olurlar.
- P.Ç. 21 :** Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihine ilişkin kavramlar hakkında bilgi sahibidir.
- P.Ç. 22 :** Turizm alanındaki temel kavramlar hakkında bilgi sahibidir.
- P.Ç. 23 :** Turizm alanının gerektirdiği düzeyde bilişim teknolojilerini kullanır.
- P.Ç. 24 :** Sağlık turizmi işletmeciliğini ilgilendiren konularda sosyal sorumluluk, etik değerler ve yasal dayanaklar hakkında bilgi sahibidir.
- P.Ç. 25 :** Sağlıklı yaşam ve sağlıklı beslenme konularında bilgi sahibidir.
- P.Ç. 26 :** Sağlıkla ilgili yeterli bilgiye sahiptir.
- P.Ç. 27 :** Temel anatomi ve fizyoloji kavramlarını bilir.
- P.Ç. 28 :** Uygulama işlemlerinde pratik yetenekler kazanır.
- P.Ç. 29 :** İnsan davranışlarını açıklayan gelişim ve kişilik kuramlarından faydalanır.
- P.Ç. 30 :** İnsan davranışının sosyal çevre ile etkileşimini temel boyutlarıyla açıklar.
- P.Ç. 31 :** İşletmelerin işlevlerini, birbirleriyle olan ilişkilerini ve bir bütün olarak işleyişini öğrenir.
- P.Ç. 32 :** İşletmecilik ile ilgili ortak terminoloji ve kavramları açıklar.
- P.Ç. 33 :** İşletmeyi iç ve dış çevresiyle birlikte var oluş nedenini analiz eder.
- P.Ç. 34 :** Ekonomik bir faaliyet olarak turizmin ekonomik rolünü öğrenir.
- P.Ç. 35 :** Turizm sektörünün yapısı, işleyişi ve ülke kalkınmasındaki önemi konusunda bilgi sahibidir.
- P.Ç. 36 :** Turizm planlaması ve turizm politikasının etkilerini yorumlar.
- P.Ç. 37 :** Turizm işletmeciliği alanındaki işletmeler ve organizasyon yapıları hakkında bilgi sahibidir.
- P.Ç. 38 :** Turizm ve seyahat olgusuyla ilgili temel kavramları tanımlar.
- P.Ç. 39 :** Müşteri ilişkileri konusuna strateji oluşturur.
- P.Ç. 40 :** Müşteri ilişkilerinde müşteri bağlılığı ve kalitenin önemini öğrenir.
- P.Ç. 41 :** Kurumsal halkla ilişkiler için gerekli olan yazılı, sözlü, görsel ve işitsel teknikleri bilir ve uygular.

- P.Ç. 42 :** Çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilgiye sahiptir.
- P.Ç. 43 :** Kullanılan otomasyon sistemlerini ve iletişim teknolojilerini kullanır.
- P.Ç. 44 :** Muhasebe ve vergi uygulamaları alanına ilişkin bilgileri analiz etme, yorumlama ve değerlendirme becerisine sahiptir.
- Ö.Ç. 1 :** Sağlık turizmi ve pazarlama arasındaki ilişkiyi açıklayabilir.
- Ö.Ç. 2 :** Sağlık turizmi alanında uzmanlık düzeyinde kuramsal ve uygulamalı güncel bilgilere sahip olabilir.
- Ö.Ç. 3 :** Sağlık turizmi çeşitleri ile pazarlama arasındaki ilişkiyi kurabilir.