

Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü / Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü / TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
TTP 201	PAZARLAMA İLKELERİ I	2,00	0,00	0,00	2,00	3,00
Ders Detayı						
Dersin Dili	: Türkçe					
Dersin Seviyesi	: Önlisans					
Dersin Tipi	: Zorunlu					
Ön Koşullar	: Yok					
Dersin Amacı	: Bu dersin amacı öğrencilerin, pazarlamanın temellerini ve pazarlama sürecini, pazarlama programını etkileyen çevresel faktörleri, pazar çeşitlerini, pazar bölümlemeyi, konumlandırmayı ve hedef pazar seçimi ve pazarlama karması elemanlarını anlamalarını sağlamayı amaçlamaktadır.					
Dersin İçeriği	: Pazarlamanın temel ilkeleri temelinde planlanan bu dersin içeriğini; “Pazarlamanın gelişimi, pazarlama ve çevre arasındaki ilişkiler, pazar bölümlendirme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimi ve pazarlama karması” konuları oluşturmaktadır.					
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	: 1. (E-Kitap, YÖK Dersleri Platformu). Süphan Nasır. "Pazarlama İlkeleri". İstanbul: İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Yayınları. Yardımcı Kaynaklar: 2. Öğretim elemanı ders notu (PDF) 3. Mucuk, İ. "Pazarlama İlkeleri", Türkmen Kitabevi, 2017.					
Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	: Anlatım, Soru Cevap, Tartışma, Örnek Olay, Örnekleme, Rol Yapma					
Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar	: Öğrencilerin "Rol Yapma / Simülasyon" yöntemleri hakkında araştırma yaparak ön hazırlık yapmaları gerekmektedir.					
Dersi Veren Öğretim Elemanları	: Öğr. Gör. Zeynep Ünal					
Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları	: Dersi veren yardımcı öğretim elemanı yoktur.					
Dersin Verilişi	: Yüz yüze / Örgün Eğitim					
En Son Güncelleme Tarihi	: 23.08.2025 20:42:27					
Dosya İndirilme Tarihi	: 21.09.2025					

Ders Öğrenme Çıktıları
Bu dersi tamamladığında öğrenci :
1 Pazarlama ilkeleri ile ilgili temel kavram ve ilkeleri tanımlayabilir.
2 Tüketici ve endüstriyel pazarı analiz edebilecektir.
3 Makro-mikro çevresel faktörler ile pazarlama arasındaki ilişkileri açıklayabilir.
4 Pazar bölümlendirme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimini açıklayabilir.
5 Pazarlama karması stratejilerini açıklayabilir.

Ön Koşullar						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS

Haftalık Konular ve Hazırlıklar						
	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Hazırlık Bilgileri	Öğretim Metodları	Dersin Öğrenme Çıktıları
1.Hafta	*Ders Tanıtımı, Ders Öğrenme Çıktıları ile Program Yeterliklerinin İlişkisinin Kurulması, Pazarlama ilkeleri dersinin amacı ve dersle ilgili temel kaynaklar, okuma listesi, öğrenci yükümlülükleri hakkında bilgi verme. Derse Giriş			*Ders bilgi paketini inceleyiniz.	*Anlatım, Soru-Cevap	Ö.Ç.1
2.Hafta	*Pazarlamaya Giriş, Pazarlama Kavramının Tanımı, Temel Kavramların Açıklanması, Pazarlama Anlayışının Gelişimi.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.7-13 *Sağlık ürünleri/ilaç reklamlarını inceleyerek pazarlama kavramını tartışmaya hazırlık	*Anlatım, Soru-Cevap	Ö.Ç.1
3.Hafta	*Pazar ve Pazarlama Çevresi. Pazar Kavramı ve Tüketici ve Endüstriyel Pazarın Özellikleri. Pazarlama ve Çevre Arasındaki İlişkiler. Makro ve Mikro Çevresel Faktörlerin Analizi.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s. 70-77; 109-124 *İlaç sektörüne dair güncel haber/rapor inceleme, çevresel faktörleri listeleme	*Anlatım, Soru Cevap, Tartışma	Ö.Ç.2 Ö.Ç.3
4.Hafta	*Tüketici Davranışları II: İçsel (Psikolojik) Faktörler.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.25-36 *Bir sağlık ürünü seçiminde (ör: vitamin, OTC ilaç) psikolojik faktörleri düşünerek notlar alın.	*Anlatım, Örnek Olay Tartışma	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2
5.Hafta	*Tüketici Davranışları II: Dışsal (Sosyo-Kültürel) Faktörler.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.36-43 *Kültür, aile ve sosyal çevrenin ilaç tercihlerine etkisini gözlemleyerek notlar alın.	*Anlatım, Örnek Olay, Tartışma	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2
6.Hafta	*Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.150-162 *Eczanelerde ürün gruplarını gözlemleyerek, farklı müşteri segmentlerini belirleyin.	*Anlatım, Soru Cevap	Ö.Ç.4
7.Hafta	*Konumlandırma			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.162-168 *Ağrı kesici/soğuk algınlığı ilaçlarının marka konumlandırmalarını inceleyin.	*Anlatım, Örnek Olay Tartışma	Ö.Ç.4
8.Hafta	*Ara Sınav			*Önceki konuları tekrar etme, ders notlarını gözden geçirme	*Yazılı Sınav	
9.Hafta	*Ürün ve Ürün Yönetimi I: Ürün Kavramı, Ürün Türleri ve Pazarlamada Ürün Stratejileri.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.177-186 *Bir sağlık ürününü seçip özelliklerini inceleyin.	*Anlatım, Soru-Cevap	Ö.Ç.5
10.Hafta	*Ürün ve Ürün Yönetimi II: Ürün Karması, Yeni Ürün Kavramı ve Ürün Yaşam Eğrisi. Marka ve Markalama Stratejileri. Ambalajlama.			*Reading: Marketing Principles textbook, pp. 186-191; 201-206 *Pandemi döneminde kullanılan ürünlerin (maske, dezenfektan) yaşam eğrisini düşünme	*Anlatım, Örnek Olay Tartışma	Ö.Ç.5
11.Hafta	*Fiyatlandırma: Fiyat kararlarının Önemi Fiyatlamayı Etkileyen Faktörler. Fiyatlamanın Amaçları. Fiyatlama Politikaları ve Fiyatlama Yöntemleri.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.222-231 *Bir eczane ürününün fiyatını araştırma ve fiyatlandırma faktörlerini tartışmaya hazırlık	*Anlatım, Soru-Cevap, Örnekleme	Ö.Ç.5
12.Hafta	*Dağıtım: Dağıtım Kararları. Temel Dağıtım Kanalları. Dağıtım Kanallarının Yönetimi. Toptancılık ve Perakendecilik.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.245-260 *İlaçların üreticiden hastaya ulaşma sürecini araştırınız.	*Anlatım, Soru-Cevap	Ö.Ç.5
13.Hafta	*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.274-282 *Bütünleşik Pazarlama İletişimi: Tutundurma Kararları ve Stratejileri.			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.274-282 *Sağlık ürünleri tanıtımlarını (TV, sosyal medya, eczane vitrinleri) inceleyiniz.	*Anlatım Tartışma	Ö.Ç.5
14.Hafta	*Tutundurma Karması			*Okuma: Pazarlama İlkeleri ders kitabı, s.271-274 *Bir markanın farklı tutundurma araçlarını araştırın (ör: reklam, doktor ziyareti, broşür).	*Anlatım, Soru-Cevap, Örnek Olay Yöntem	Ö.Ç.5
15.Hafta	*Genel Değerlendirme			*Öğrendiğiniz kavramları bir ürün/marka üzerinde analiz edip paylaşmaya hazırlanın.	*Soru-Cevap	Ö.Ç.1 Ö.Ç.2 Ö.Ç.3 Ö.Ç.4 Ö.Ç.5

Değerlendirme Sistemi %
1 Final : 60,000

2 Vize : 40,000

AKTS İş Yüğü			
Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Derse Katılım	15	2,00	30,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	14	1,00	14,00
Vize	1	1,00	1,00
Final	1	1,00	1,00
Ara Sınav Hazırlık	7	1,00	7,00
Final Sınavı Hazırlık	15	1,00	15,00
Toplam : 68,00			
Toplam İş Yüğü / 30 (Saat) : 2			
AKTS : 3,00			

Program 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
Ö.Ç. 1	5	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0
Ö.Ç. 2	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	4	0
Ö.Ç. 3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	5	0	3
Ö.Ç. 4	0	5	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0
Ö.Ç. 5	4	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	4
Ortalama	1,80	3,00	0	0	0,80	0,60	0	0	0	0	0	0	0,80	0	1,60	3,00	0,80	1,40

Aşırmacıliğı Dikkat ! : Raporlarınızda/ödevlerinizde/çalışmalarınızda akademik alıntılama kurallarına ve aşırmacılığı (intihal) lütfen dikkat ediniz. Aşırmacılık etik olarak yanlış, akademik olarak suç sayılan bir davranıştır. Sınıf içi kopya çekme ile raporunda/ödevinde/çalışmasında aşırmacılık yapma arasında herhangi bir fark yoktur. Her ikisi de disiplin cezası gerektirir. Lütfen başkasının fikirlerini, sözlerini, ifadelerini vb. kendinizinmiş gibi sunmayınız. İyi veya kötü, yaptığınız ödevçalışma size ait olmalıdır. Sizden kusursuz bir çalışma beklenmemektedir. Akademik yazım kuralları konusunda bir sorunuz olursa dersin öğretim elemanı ile görüşebilirsiniz

Engel Durumu/Uyarılama Talebi : Engel durumuna ilişkin herhangi bir uyarılama talebinde bulunmak isteyen öğrenciler, dersin öğretim elemanı ya da Nevşehir Engelli Öğrenci Birimi ile en kısa sürede iletişime geçmelidir.