

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Bu dersin amacı, pazarlama temellerini ve pazarlama sürecini anlamaktır. Ayrıca pazarlama programını etkileyen çevresel faktörleri, pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırmasını, pazar çeşitlerini, pazar bölümlmeyi, konumlandırmayı ve hedef pazar seçimini anlamayı amaçlar. Pazarlamada etğin rolünü anlamak da dersin amaçları arasındadır.

Dersin İçeriği

• Pazarlama İle İlgili Kavramlar,
• Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama,
• Pazarlama Planlaması,
• Sağlık Hizmetlerinin Özellikleri,
• Sağlık Hizmetlerinde Tüketici Davranışları,
• Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama Araştırmaları,
• Pazarlama Bilgi Sistemi,
• Pazarlama Karması Elemanları,
• Sağlık Hizmetlerinde Ürün Geliştirme,
• Sağlık Hizmetlerinde Dağıtım Kararları,
• Sağlık Hizmetlerinde Fiyatlandırma,
• Sağlık Hizmetlerinde Tutundurma ve Satın Alma Karar Süreci.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

• Tengilimoğlu, Dilaver, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, 2011.
• Altunışık, Remzi, Şuayıp Özdemir, Ömer Torlak, Modern Pazarlama, Değişim Yayınevi, 2004.
• Mucuk, İsmet, Pazarlama İlkeleri, Türkmen Kitabevi, 2010.
• Alarçin, E., Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi Yayını, İstanbul, 2016 (<https://yokdersleri.yok.gov.tr/>).

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Tartışma Yöntemi, Anlatma Yöntemi, Örnek Olay Yöntemi, Problem Çözme Yöntemi Bireysel Çalışma Yöntemi, Kitap Eleştirisi, Kaynak Tarama, Soru Cevap, Beyin Fırtınası Benzetim

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Bir işletme fonksiyonu olarak pazarlama yönetimi, modern tekniklerle sürekli ilerleme kaydeden bir alandır. İşletmelerin güncel ve modern pazarlama stratejilerinin eleştirel bir bakış açısıyla gözlemlenmesi ve araştırılması öğrencilerin yararına olacaktır.

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Öğretim elemanı yardımcısı bulunmamaktadır.

Dersin Verilişi

Yüz yüze / Örgün

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Doç. Dr. Ömer Akçayır

Program Çıktısı

1. DÖÇ-1 Pazarlama ilkeleri ile ilgili temel kavram ve ilkeleri tanımlayabilir.
2. DÖÇ-2 Makro-mikro çevresel faktörler ile pazarlama arasındaki ilişkileri açıklayabilir.
3. DÖÇ-3 Pazarlama yöneticilerinin uygulayabildiği pazarlama karması stratejilerini açıklayabilir.

Haftalık İçerikler

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim		Uygulama
		Laboratuvar	Metodları Teorik	
1	Tartışma Sorusu: "Pazarlama" kavramının sizde çağrıştırdığı anlam ilişkilerini düşünün. Derste beyin fırtınası yöntemi kullanılacaktır.	Anlatım, tartışma, soru-cevap, beyin fırtınası	Pazarlama İle İlgili Temel Kavramlar	
2	Ders notlarından 4-33 sayfa aralığının okunarak derse gelinmesi tavsiye edilmektedir. İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama	
3	İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Pazarlama Planlaması	
4	İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Sağlık Hizmetlerinin Özellikleri	
5	Tartışma Sorusu: Bir tüketici olarak satın alma kararınızı değerlendiriniz. Hangi kriterlere ve hangi duyuşsal özelliğiniz satın alma kararında en çok etkili olmaktadır?	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Sağlık Hizmetlerinde Tüketici Davranışları	

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim		Uygulama
		Laboratuvar	Metodları	
6	İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama Araştırmaları	
7	Ara sınav öncesi son ders olması nedeniyle, öğrencilerin ilk 7 haftada işlenen ders içeriğini detaylı olarak irdelemesi, anlaşılmayan hususların derste tartışmaya açması beklenmektedir.	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Pazarlama Bilgi Sistemi	
8				Ara Sınav
9	1. Öğrencilerden, ara sınav sonuçlarının ve sorularının değerlendirilerek, itiraz edilen hususların belirtilmesi beklenmektedir. 2. Tartışma Sorusu: Pazarlama karması neden birden çok unsuru içine almaktadır? Gözlemlerinizi yola çıkarak bu durumu açıklayabilirsiniz?	Anlatım, tartışma, soru-cevap, beyin fırtınası	Pazarlama Karması Elemanları	
10	İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap, örnek olay yöntemi	Sağlık Hizmetlerinde Ürün Geliştirme	
11	İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap, Benzetim	Sağlık Hizmetlerinde Dağıtım Kararları	
12	Tartışma Sorusu: Geçmiş yaşantınızdan yola çıkarak, çevrenizde işletmelerin ne tür fiyatlandırma stratejileri izlediklerini eleştirel olarak değerlendiriniz. Beyin fırtınası tekniği kullanılacaktır.	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Sağlık Hizmetlerinde Fiyatlandırma	
13	İzleme Tavsiyesi: Ders öncesinde konunun anlatımına ilişkin ders anlatım (Sağlık Hizmetleri Pazarlaması) videolarının izlenmesi önerilmektedir. Açıköğretim Sistemi - Anadolu Üniversitesi https://www.youtube.com/watch?v=CjmTO-Inq3o&list=PLfFz63YLe29pO2OriVbnBHjAA3RANXPtF	Anlatım, tartışma, soru-cevap, beyin fırtınası	Sağlık Hizmetlerinde Tutundurma	
14	Tartışma Sorusu: Bir tüketici olarak satın alma kararınızı değerlendiriniz. Hangi kriterlere ve hangi duyuşsal özelliğiniz satın alma kararında en çok etkili olmaktadır?	Anlatım, tartışma, soru-cevap	Satın Alma Karar Süreci	
15	Final sınav öncesi son ders olması nedeniyle, öğrencilerin vize sonrası ağırlıklı olmak üzere, işlenen ders içeriğini detaylı olarak irdelemesi, anlaşılmayan hususların derste tartışmaya açması beklenmektedir.	Tartışma, Soru-cevap, Anlatım, Örnek Olay İnceleme	Genel Tekrar	

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Vize	2	1,00
Final	2	1,00
Derse Katılım	14	1,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	14	0,50
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	14	0,50
Ara Sınav Hazırlık	2	2,00
Final Sınavı Hazırlık	2	2,00
Tartışmalı Ders	5	1,00
Rol Yapma/Drama	2	1,00
Problem Çözme	4	1,00
Vaka Çalışması	4	1,00
Benzetim	5	1,00

Değerlendirme

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

	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		5		3			3										
Ö.Ç. 2	4	4	5		4	3		3										
Ö.Ç. 3	5	4	5		4	4		3			5	5						

Tablo :

- P.Ç. 1 :** Sağlık alanında temel düzeyde işletmecilik bilgilerine sahiptir.
- P.Ç. 2 :** Karar uygulama ve davranışlarında işletmecilik ve yönetim alanına ilişkin edindiği bilgileri kullanma becerisine sahiptir.
- P.Ç. 3 :** Sağlık alanındaki işletmecilikle ilgili bilgileri analiz etme, yorumlama ve değerlendirme becerisine sahiptir.
- P.Ç. 4 :** Kendisine verilen görev ve sorumlulukları yerine getirir.
- P.Ç. 5 :** Uygulamada karşılaşılan ya da öngörülemeyen sorunlar için ekip üyesi olarak sorumluluk alır.
- P.Ç. 6 :** Edindiği bilgi ve becerileri eleştirel olarak değerlendirir.
- P.Ç. 7 :** Öğrenme gereksiniminin sürekliliğini kavradığını gösterir.
- P.Ç. 8 :** Öğrenme gereksinimlerine yönelik programlara katılıma açık olur.
- P.Ç. 9 :** Sağlık alanındaki işletmecilik ile edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır.
- P.Ç. 10 :** Çalışma arkadaşlarına yardıma yatkındır.
- P.Ç. 11 :** Avrupa Dil Portföyü A2 genel düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir.
- P.Ç. 12 :** Sağlık alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanım Lisansı Temel Düzeyinde Office ve bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
- P.Ç. 13 :** Örgüt/Kurum, iş ve toplumsal etik değerlere uygun davranır.
- P.Ç. 14 :** Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler konularında yeterli bilince sahiptir.
- P.Ç. 15 :** Değişime ve yeniliğe açıktır.
- P.Ç. 16 :** Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
- P.Ç. 17 :** Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahiptir.
- P.Ç. 18 :** Sağlık sistemi içerisinde bulunan kurum ve kuruluşları tanıır, alanında çalışan bir birey olarak görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik ve mevzuata uygun hareket eder.
- Ö.Ç. 1 :** DÖÇ-1 Pazarlama ilkeleri ile ilgili temel kavram ve ilkeleri tanımlayabilir.
- Ö.Ç. 2 :** DÖÇ-2 Makro-mikro çevresel faktörler ile pazarlama arasındaki ilişkileri açıklayabilir.
- Ö.Ç. 3 :** DÖÇ-3 Pazarlama yöneticilerinin uygulayabildiği pazarlama karması stratejilerini açıklayabilir.