

**BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ**

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

BANKACILIK VE SİGORTACILIK

(2020 - 2021) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Bankacılık Hizmetlerinde Pazarlama	BSİ209	3	3 + 0	4,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön Lisans (Yüz yüze veya Uzaktan Eğitim (Pandemi koşullarına göre))				
Amaç	Bu ders, öğrencilere bankacılık pazarlamasının nasıl işlediğini, hizmet pazarlamasının işlevselliğini öğretmeyi ve öğrencilerin bu bilgileri başarılı bankacılık pazarlama stratejilerini geliştirme ve uygulamada kullanabilmesini amaçlar.				
Ders İçeriği	Pazarlama konsepti ve 4P karması, hizmet pazarlaması ve 7P karması, 4C kavramı, mal ve hizmet ayrımının yapılması, mal ve hizmet pazarlamaları arasındaki farklar, bankacılıkta rekabet ve bankacılıkta pazarlamanın önemi, bankacılıkta pazarlama kanalları, sigortacılık ürünleri pazarlama kanalları hakkında bilgileri kapsar.				
Ders Veren	Dr. Öğr. Üyesi İbrahim ALKARA				
Ders Kaynakları	Dr.Öğr.Üyesi Mahmut Hayati ERİŞ, Bankacılık Hizmet Ürünleri, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Dr.Öğr.Üyesi Mete Sezgin, Öğr.Gör. A. Aslan Şendoğdu, Günümüz Bankacılığında Banka Hizmetleri Pazarlaması, Literatürk., Prof. Dr. Sevgi Ayşe Öztürk, Hizmet Pazarlaması Kuram Ve Uygulamaları, Ekin Basım Yayın., Prof. Dr. Sevgi Ayşe Öztürk, Hizmet Pazarlaması, Eskişehir, 2006				

Hafta	Konu
1	Ders içeriğinin tanıtılması
2	Banka tanımı ve fonksiyonları
3	Pazarlamanın tanımı
4	Mal ve Hizmet kavramı
5	Hizmet işletmeleri ve pazarlama karması bileşenleri
6	Hizmet işlemlerinde talep ve kapasite
7	Ara Sınav
8	Hizmet pazarlamasında personel, müşteri ve fiziksel kanıtlar
9	Hizmet pazarlamasında personel, müşteri ve fiziksel kanıtlar
10	Bankacılık hizmetlerinde fiyatlandırma ve tutundurma
11	Hizmet kalitesi ve hizmet karşılaştırmaları
12	Bankacılık Hizmetleri
13	Bankacılık Hizmetleri
14	Bankacılık Hizmetleri

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	2	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Ara Sınav 1		10	1
Kısa Sınav 1		5	1
Kısa Sınav 2		5	1
Final		15	1
Ders İş Yükü:		105	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		4,12	

Program Çıktıları	
1	Bankacılık ve Sigortacılık ile ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olma
2	Banka ya da sigorta işletmesinin çevresini ve mikro anlamda kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilme
3	Bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği ve bireysel anlamda sorumluluklara açık olma
4	Girişimcilik ve liderliğin önemini bilme
5	Bireysel bilgi ve becerileriyle bankacılık ve sigortacılık alanında ilgili kişi ve kurumlara düşünceleri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme ve çözüm önerisi sunabilme
6	Bir yabancı dili bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme ve kullanabilme
7	Bir yabancı dili bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde sözlü olarak anlayabilme ve kullanabilme
8	Bankacılık ve sigortacılık alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabilme
9	Bankacılık ve sigortacılık alanı ile ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutabilme ve etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapma
10	Banka ya da sigorta işletmesinin iç ve dış çevresinde tüm paydaşlarını gözeterek şekilde ilişkilerini düzenleyebilme ve yönetebilme
11	Çevreye, sosyal sorumluluğa, kaliteye ve yenilikçiliğe her şart altında önem verme ve verileri ilgili doğrultuda toplayabilme
12	Bankacılık ve sigortacılık alanı ilgili konularda bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ilgili yenilik ile gelişmeleri takip etme ve ömür boyu öğrenmeye açık olma
13	Bankacılık ve sigortacılık alanında bilgi ve becerileri sorgulama ve eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirme

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13
Bankacılık ilişkisini kavrar	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pazarlama ilkelerini bankacılık sektörüne uygular	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4
Pazarlama faaliyetlerini öğrenir	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/272642>