

**BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ**

SAĞLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

SAĞLIK YÖNETİMİ

(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Sağlık Kurumlarında Pazarlama Yönetimi	SAY304	6	3 + 0	5,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Sağlık Yönetimi - Lisans (Yüz Yüze)				
Amaç	Pazarlama stratejilerinin neler olduğu ve nasıl uygulanacağı konusunda bilgi kazandırmak				
Ders İçeriği	Pazarlama kavramı, hizmetlerin ve sağlık hizmetlerinin pazarlanması, sağlık hizmetlerinin özellikleri, sağlık hizmetleri sunum modelleri, sağlık hizmetlerinde pazarlama yönetim süreçleri, hedef pazar, sağlık tüketicilerinin davranışları, pazarlama araştırmaları, tüketici talep tahminleri, sağlık hizmetlerinde dağıtım kanalları (sevk ve önerme sistemleri), satış artırma çabaları ve halkla ilişkiler, sağlık hizmetlerinde fiyatlandırma, pazarlama hizmetlerinin değerlendirilmesi, halkla ilişkiler.				
Ders Veren	Doç. Dr. İnci ERDOĞAN TARAĞCI				
Ders Kaynakları	Bagozzi, R.P., Coroneel, F.F. ve Rosa, J.A., Marketing Management, Birinci Baskı, Prentice Hall, 1998., İslamoğlu, A.H., Pazarlama Yönetimi, Beşinci Baskı, Beta Yayınları, 2011., Kotler and Armstrong (2006) Principles of marketing. 11th edition, New Jersey: Prentice Hall Inc., Kotler, P. ve Keller, K., Marketing Management, 14th Edition, Prentice-Hall, 2011., Tek, Ö.B., Pazarlama İlkeleri Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları, Beta Yayınları, 1999., Torlak, Ö. ve Altunışık, R., Pazarlama Stratejileri, Beta Yayınları, 2009., Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr. İsmet MUCUK, Pazarlama, Doç.Dr.İrfan ÇAĞLAR, Arş.Gör. Sabiha KILIÇ, Nobel Yayınları, Modern Pazarlama, Remzi Altunışık, Şuayp Özdemir ve Ömer Torlak, Değişim Yayınları, Pazarlama - İlkeler ve Yönetim-, Prof. Dr. Zafer ERDOĞAN, Ekin Yayınevi				

Hafta	Konu
1	Pazarlamada Temel Kavramlar
2	Pazarlama Çevresi Faktörleri
3	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması
4	Tüketici Davranışları
5	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi, Konumlandırma
6	Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi, Konumlandırma
7	Ürün kararları
8	Fiyat Kararları / Arasınay
10	Tutundurma Çabaları
11	Dağıtım Kararları
12	Stratejik Pazarlama Planlaması
13	Pazarlamada Kontrol ve Sosyal Sorumluluk
14	Final sınavı konu tekrarı

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	1	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	14
Ara Sınav 1		10	1
Ödev 1		5	1
Ödev 2		5	1
Final		15	1
Ders İş Yükü:		119	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		4,67	

Program Çıktıları

- 1 Sağlık Yönetimi eğitim programı kapsamında gerekli mesleki tüm bilgiyi kavrama becerisi kazanır.
- 2 Sağlık Yönetimi programında öğretilen bilgileri uygulama becerisi kazanır.
- 3 Sağlık Yönetimi programının uygulamalarında gereken çağdaş bilgi, araç ve gereçleri kullanabilme becerisi kazanır.
- 4 Mesleki bilgi ve beceriyi çağdaş ve bilimsel gelişmelere uyarlayabilme becerisi kazanır.
- 5 Toplumun sağlık problemlerini tanımlama, modelleme ve çözme becerisi kazanır.
- 6 Tanımlanmış bir hedef doğrultusunda bir süreci çözümleme ve yönetim esaslarını planlama becerisi kazanır.
- 7 Sağlık Yönetimi eğitimini ulusal ve uluslararası çerçeve içerisinde düşünebilme becerisi kazanır.
- 8 Sağlık hizmetlerinin sunumundaki problemleri tanımlama, analiz etme ve sonuçları yorumlama becerisi kazanır.
- 9 Disiplin içi ve disiplinler arası takım çalışması yapabilme becerisi kazanır.
- 10 Yönetimsel becerileri geliştirerek karar alma ve organize etme becerisi kazanır.
- 11 Sözlü ve Yazılı iletişim becerileri kazanır.
- 12 Mesleki etik ve sorumluluk alma becerisi kazanır.
- 13 Kalite ve yeni teknolojiler konusunda bilgi sahibi olma ve kullanabilme becerisi kazanır.
- 14 Sağlık Yönetimi programında öğrenilen bilgiler ışığında toplumun sağlık problemlerine yönelik araştırma yapma becerisi kazanır.
- 15 Yaşam boyu öğrenme bilinci kazanır.

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	PÇ 14	PÇ 15
Pazarlamada uygulanabilecek stratejiler ve kontrol yöntemlerini kavrayabilir.	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5	3	3	3	4	5
Pazarlama bilgi sistemi, pazarlama araştırması, tüketici ve endüstriyel pazarların özelliklerini kavrayabilir.	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	3	3	4	5	5
Pazarlamada yönetim prensiplerinin ve pazarlama planı oluşturma sürecini kavrayabilir.	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	3	3	3	3	5
Pazarlamada hızlı ve doğru karar verme stratejilerini kavrayabilir.	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	4	3	5	5
Pazarlama karması elemanlarını (ürün, fiyat, dağıtım, ve tutundurma çabaları) kavrayabilir.	5	5	5	5	3	5	5	5	4	4	3	3	3	2	5

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/276301>