



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 ayırımının 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	Öğr. Gör. Meryem Esin YAZGIÇ				
Ders Kaynakları	Dr.Öğr.Üyesi Mahmut Hayati ERIŞ, 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	Arasınav
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 Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	1	14
Ara Sınav 1		1	1
Final		1	1
Ders İş Yüğü:		100	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		3,92	

Program Çıktıları
1 Finans, banka, sigorta ve ekonomi konularında temel kavramlara ilişkin bilgiye sahip olma ve ilgili konulara yönelik verileri basitçe yorumlayabilme becerisine sahip olur.
2 Banka, sigorta ve muhasebe alanında kullanılan ofis paket programlarını (Excel, Word, Powerpoint) kullanabilme becerisine sahip olur.
3 Finans sektöründe, acente yönetimi, kalite, müşteri memnuniyeti sağlama konularında temel bilgiye sahip olur.
4 Girişimcilik fırsatlarının değerlendirilmesi ve buna yönelik iş planı oluşturulması konularında temel bilgiye sahip olur.
5 Bankacılık ve sigortacılık alanında mesleki gelişmeleri izleyebilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olur.
6 Sektördeki gelişmeleri ve yeni ürünleri takip edebilme becerisine sahip olur.
7 Bankacılık sigortacılık alanında yazılı ve sözlü iletişimi etkin biçimde kullanabilme becerisine sahip olur.
8 Mevzuatta öngörülen sigorta branşları hakkında temel bilgiye sahip olur.
9 Genel muhasebe, dönem sonu muhasebe işlemleri, sigorta ve banka muhasebesi ile ilgili olayları ve kayıt düzenini kavrayabilme ve uygulayabilme becerisine sahip olur.
10 Sektörel Projeler oluşturma ve bu projeleri sunma becerisine sahip olur.
11 Etkin iletişim kurabilme becerisine sahip olur.
12 Finans sektöründe ihtiyaç duyulan temel hukuk kavramları bilgisine sahip olur.

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
Bankacılık ilişkisini kavrar	5	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1
Pazarlama ilkelerini bankacılık sektörüne uygular	5	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1
Pazarlama faaliyetlerini öğrenir	5	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgi/290425>