



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
PAZARYERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
BANKACILIK VE SİGORTACILIK
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama Yönetimi	PZL101	2	3 + 0	3,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön Lisans (Yüzyüze)				
Amaç	Dersin amacı, pazarlama ile ilgili temel kavramların ve temel bilgilerin öğretilmesidir. Bu öğretiler ışığında, öğrencilere pazarlamadaki güncel uygulamaları analiz edebilme yeteneğinin kazandırılmasıdır.				
Ders İçeriği	Pazarlamanın temel kavramları, pazarlamayı etkileyen çevre faktörleri, pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi, ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma stratejileri, stratejik pazarlama planı.				
Ders Veren	Dr. Öğr. Üyesi Behlül ERSOY				
Ders Kaynakları	Pazarlama, Doç.Dr.İrfan ÇAĞLAR, Arş.Gör. Sabiha KILIÇ, Nobel Yayınları, Modern Pazarlama, Remzi Altunışık, Şuayip Özdemir ve Ömer Torlak, Değişim Yayınları, Pazarlama - İlkeler ve Yönetim-, Prof. Dr. Zafer ERDOĞAN, Ekin Yayınevi, Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr. İsmet MUCUK				

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	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	1	14
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	1	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	14
Ara Sınav 1		1	1
Final		1	1
Ders İş Yükü:		72	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		2,82	

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

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
Pazarlamada uygulanabilecek stratejiler ve kontrol yöntemlerinin kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlama bilgi sistemi, pazarlama araştırması, tüketici ve endüstriyel pazarların özelliklerinin kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlamada yönetim prensiplerinin ve pazarlama planı oluşturma sürecinin kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlamada Hızlı ve Doğru Karar Verme Stratejilerini Kavrar	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1
Pazarlama karması elemanlarının (ürün, fiyat, dağıtım, ve tutundurma çabaları) kavranması	5	1	5	4	1	5	3	1	1	1	3	1

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/310187>