BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

PAZARYERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

**BANKACILIK VE SİGORTACILIK**

(2022 - 2023) 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 | Öğr. Gör. Nurbanu HUYUGÜZEL TÜRK |
| Ders Kaynakları | Dr.Öğr.Üyesi Mahmut Hayati ERİŞ, Bankacılık Hizmet Ürünleri, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları,<br>Dr.Öğr.Üyesi Mete Sezgin, Öğr.Gör. A. Aslan Şendoğdu, Günümüz Bankacılığında Banka Hizmetleri Pazarlaması, Literatürk.,<br>Prof. Dr. Sevgi Ayşe Öztürk, Hizmet Pazarlaması Kuram Ve Uygulamaları, Ekin Basım Yayın.,<br>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 Yükü | Çalışma Türü / Öğretim Metotlar | Süresi (Saat) | Sayısı |
|---|---|---|---|
| Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum | Sözlü | 1 | 14 |
| 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 |
| Ara Sınav 1 | | 1 | 1 |
| Final | | 1 | 1 |
| | **Ders İş Yükü:** | 100 | |
| | **AKTS (Ders İş Yükü / 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 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 |