BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

PAZARYERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

BANKACILIK VE SİGORTACILIK

(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Sigorta Ürünleri ve Pazarlaması	BSİ112	2	2 + 0	3,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön Lisans (Yüzyüze)
Amaç	Sigorta ürün ve hizmetlerin öğrenilmesi sağlanır. Öğrencinin sigortanın önemi hakkında bilgilendirilir. Temel sigorta ürünlerinin pazarlanması öğretilir.
Ders İçeriği	Sigorta pazarlamasına giriş, Pazarlama Teknikleri, Etkin Dinleme, Müşteri davranışları, Müşteri İkna teknikleri, Olay çalışması, Hayat sigortası ürünlerinin Pazarlanması, Bireysel Emeklilik Sigortası ürünlerinin Pazarlanması, Sağlık Sigortası ürünlerinin Pazarlanması, Elementer sigorta ürünlerinin pazarlanması gibi konuları içermektedir
Ders Kaynakları	Ö.F.Güven ve A.Öztürk, Bankacılık ve Sigortacılıkta Pazarlama, Beta Yayıncılık, 2014.

Hafta	Konu
1	Sigorta pazarlamasına giriş
2	Pazarlama Teknikleri
3	Etkin Dinleme
4	Müşteri davranışları
5	Müşteri İkna teknikleri
6	Olay çalışması
7	Hayat sigortası ürünlerinin Pazarlanması
8	Bireysel Emeklilik Sigortası ürünlerinin Pazarlanması / Ara Sınav
9	Sağlık Sigortası ürünlerinin Pazarlanması
10	Elementer sigorta ürünleri
11	Elementer sigorta ürünlerinin pazarlanması
12	Bankasürans
13	Dijital Sigortacılık
14	Dönem Sonu Sınavına Hazırlık

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
Sigorta ürün ve hizmetlerini tanıyabilecek.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sigorta pazarlama konusunda bilgi sahibi olabilecek, sigorta branşlarını tanıyarak ürüne yönelik pazarlama tekniklerini uygulayabilecek	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banka sigortacılığı nedir, nasıl bir dağıtım kanalıdır ve sigorta şirketleri açısından önemini öğrenecek	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bireysel Emeklik Sistemini öğrenecek ve buna ilişkin pazarlama yöntemleri kavranacaktır	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-