



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
PAZARYERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
BANKACILIK VE SİGORTACILIK
(2022 - 2023) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama	MOS203	4	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön Lisans (yüzyüze eğitim)				
Amaç	Pazarlama ilkelerinin ve pazarlamada yönetsel uygulamaların kavranması				
Ders İçeriği	Pazarlama ile ilgili Temel Kavramlar; Pazarlama Fonksiyonları; Pazarlamada Karar Verme; Pazarlama Planlaması; Pazarlama Yönetim Süreci; Pazarlamanın Çevre Koşulları; Satın Alma Davranışları; Hedef Pazar Kararları; Pazarlama karması Elemanlarına ilişkin Kararlar; Pazarlama planı; Pazarlama Faaliyetlerinin Denetimi				
Ders Kaynakları	Pazarlama İlkeleri, İsmet Mucuk, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2017.				

Hafta	Konu
1	Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler
2	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışları
3	Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü
4	Pazarlama Araştırması ve Bilgi Sistemi
5	Endüstriyel Pazarlar ve Uluslararası Pazarlar
6	Pazar Bölümlendirme, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri
7	Ürün
8	Tutundurma (Pazarlama İletişimi)
9	Pazar Bölümlendirme
10	Kişisel Satış ve Satış Geliştirme
11	Reklam ve Halkla İlişkiler
12	İnternette Pazarlama ve Doğrudan Pazarlama
13	Hizmet Pazarlaması
14	Dağıtım: Dağıtım Kanalları, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	13
Ara Sınav 1		5	1
Ödev 1		10	1
Final		5	1
Ders İş Yüğü:		184	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		7,22	

Program Çıktıları

- Finans, banka, sigorta ve ekonomi konularında temel kavramlara ilişkin bilgiye sahip olma ve ilgili konulara yönelik verileri basitçe yorumlayabilme becerisi
- Banka, sigorta ve muhasebe alanında kullanılan ofis paket programlarını (Excel, Word, Powerpoint) kullanabilme becerisi
- Finans sektöründe, acente yönetimi, kalite, müşteri memnuniyeti sağlama konularında temel bilgiye sahip olma
- Girişimcilik fırsatlarının değerlendirilmesi ve buna yönelik iş planı oluşturulması konularında temel bilgiye sahip olma
- Bankacılık ve sigortacılık alanında mesleki gelişmeleri izleyebilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olma
- Sektördeki gelişmeleri ve yeni ürünleri takip edebilme becerisi
- Bankacılık sigortacılık alanında yazılı ve sözlü iletişimi etkin biçimde kullanabilme becerisi
- Mevzuatta öngörülen sigorta branşları hakkında temel bilgiye sahip olma
- Genel muhasebe, dönem sonu muhasebe işlemleri, sigorta ve banka muhasebesi ile ilgili olayları ve kayıt düzenini kavrayabilme ve uygulayabilme becerisi
- Sektörel Projeler oluşturma ve bu projeleri sunma becerisi
- Etkin iletişim kurabilme becerisi
- 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
Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-