



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

- 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
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 Emeklilik Sistemini öğrenecek ve buna ilişkin pazarlama yöntemleri kavrayacaktır	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-