

**BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ**

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

**BANKACILIK VE SİGORTACILIK**

(2023-2024) 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                         | Dr. Öğr. Üyesi İbrahim ALKARA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |         |          |      |         |
| 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     | Ara Sınav                                                    |
| 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, yazma, okuma, Bilişim | Sınıf Dışı Çalışma              | 2             | 14     |
| Dinleme ve anlamlandırma                              | Ders                            | 3             | 14     |
| Ara Sınav 1                                           |                                 | 10            | 1      |
| Kısa Sınav 1                                          |                                 | 5             | 1      |
| Kısa Sınav 2                                          |                                 | 5             | 1      |
| Final                                                 |                                 | 15            | 1      |
| Ders İş Yükü:                                         |                                 | 105           |        |
| AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):                           |                                 | 4,12          |        |

| Program Çıktıları                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 Bankacılık ve Sigortacılık ile ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olma                                                                                            |
| 2 Banka ya da sigorta işletmesinin çevresini ve mikro anlamda kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilme                                                      |
| 3 Bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği ve bireysel anlamda sorumluluklara açık olma                                              |
| 4 Girişimcilik ve liderliğin önemini bilme                                                                                                                               |
| 5 Bireysel bilgi ve becerileriyle bankacılık ve sigortacılık alanında ilgili kişi ve kurumlara düşünceleri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme ve çözüm önerisi sunabilme |
| 6 Bir yabancı dili bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme ve kullanabilme                                 |
| 7 Bir yabancı dili bankacılık ve sigortacılık ile ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde sözlü olarak anlayabilme ve kullanabilme                                  |
| 8 Bankacılık ve sigortacılık alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabilme                                                                |
| 9 Bankacılık ve sigortacılık alanı ile ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutabilme ve etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapma                        |
| 10 Banka ya da sigorta işletmesinin iç ve dış çevresinde tüm paydaşlarını gözeterek şekilde ilişkilerini düzenleyebilme ve yönetebilme                                   |
| 11 Çevreye, sosyal sorumluluğa, kaliteye ve yenilikçiliğe her şart altında önem verme ve verileri ilgili doğrultuda toplayabilme                                         |
| 12 Bankacılık ve sigortacılık alanı ilgili konularda bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ilgili yenilik ile gelişmeleri takip etme ve ömür boyu öğrenmeye açık olma |
| 13 Bankacılık ve sigortacılık alanında bilgi ve becerileri sorgulama ve eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirme                                                       |

**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 | PÇ 13 |
|---------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Bankacılık ilişkisini kavrar                      | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5     | 5     | 5     | 5     |
| Pazarlama ilkelerini bankacılık sektörüne uygular | 4    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 4    | 5    | 4     | 5     | 5     | 4     |
| Pazarlama faaliyetlerini öğrenir                  | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5    | 5     | 5     | 5     | 5     |

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/335055>