



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

- Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenir
- Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı çözüm önerileri geliştirebilme.
- Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma.
- Alanı ile ilgili temel düzeydeki bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme.
- Kendisine verilen görev ve sorumlulukları yerine getirir. (Akademik - 5. Düzey Önlisans)
- Öğrenimini aynı alanda bir ileri eğitim düzeyine veya aynı düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilme.
- Alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve beceriler düzeyinde düşüncelerini yazılı ve sözlü iletişim yoluyla aktarabilme.
- Alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve beceriler düzeyinde düşüncelerini yazılı ve sözlü iletişim yoluyla aktarabilme.
- Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olma.
- Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.

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
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-