



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	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 refahi 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
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 kavranacaktır	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-