



| Ders Adı | Kodu | Yarıyıl | T+U Saat | AKTS | Z / S |
|------------------------|---|---------|----------|------|---------|
| Pazarlama Stratejileri | SAY316 | 6 | 3 + 0 | 5,0 | Seçmeli |
| Birim Bölüm | Sağlık Yönetimi - Lisans (Yüz Yüze) | | | | |
| Amaç | Ders pazarlama fonksiyonları hakkında temel kararlar, pazarlamanın artan önemi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Pazarlama süreçlerine stratejik yaklaşıma ilişkin temel bilgileri sağlamaktadır. | | | | |
| Ders İçeriği | Dersi kapsamında öğrenciler pazarlamanın örgütler ve ürünler için önemini öğreneceklerdir. Bununla birlikte öğrenciler belirli bir markayı yoğun küresel rekabet ortamında nasıl konumlandıracaklarını öğreneceklerdir. Bununla birlikte ders marka mimarisi, marka konumlandırma stratejilerini ve koşul bağımlı marka stratejisi tasarlamayı kapsamaktadır. | | | | |
| Ders Kaynakları | Pazarlama Stratejileri: Yönetimsel Bir Yaklaşım - Ömer Torlak , Remzi Altunışık - Beta Yayınevi, Strategic Marketing - Todd A. Mboradian, Kurt Matzler, Lawrence J. Ring , Güncel Pazarlama Konuları - Kenan Aydın - Beta Yayınevi , Lecture notes and presentations | | | | |

| Hafta | Konu |
|-------|---|
| 1 | Pazarlama Düşüncesinin Gelişimi, Pazar Odaklılık ve Stratejik Düşünme |
| 2 | Jenerik Pazarlama Stratejileri ve Rekabet Avantajlarının Sürdürülebilirliği |
| 3 | Stratejik Pazarlama Planlaması |
| 4 | İşletme Analizi |
| 5 | Sektör ve Rekabet Analizi |
| 6 | Müşteri Analizi |
| 7 | Pazar Fırsatları Ölçümü ve Pazar Çekiciliği Analizi |
| 8 | Ara Sınav |
| 9 | Rekabet ve Konumlandırma Stratejileri |
| 10 | Yeni Ürünler İçin Konumlandırma Stratejileri |
| 11 | Büyüme Dönemi İçin Pazarlama Stratejileri |
| 12 | Olgunluk Dönemi İçin Pazarlama Stratejileri |
| 13 | Düşüş Dönemi İçin Pazarlama Stratejileri |
| 14 | Kriz Dönemlerinde Pazarlama Stratejileri |

Program Çıktıları

- Sağlık Yönetimi eğitim programı kapsamında gerekli mesleki tüm bilgiyi kavrama becerisi kazanır.
- Sağlık Yönetimi programında öğretilen bilgileri uygulama becerisi kazanır.
- Sağlık Yönetimi programının uygulamalarında gereken çağdaş bilgi, araç ve gereçleri kullanabilme becerisi kazanır.
- Mesleki bilgi ve beceriyi çağdaş ve bilimsel gelişmelere uyarlayabilme becerisi kazanır.
- Toplumun sağlık problemlerini tanımlama, modelleme ve çözme becerisi kazanır.
- Tanımlanmış bir hedef doğrultusunda bir süreci çözümlenme ve yönetim esaslarını planlama becerisi kazanır.
- Sağlık Yönetimi eğitimini ulusal ve uluslararası çerçeve içerisinde düşünebilme becerisi kazanır.
- Sağlık hizmetlerinin sunumundaki problemleri tanımlama, analiz etme ve sonuçları yorumlama becerisi kazanır.
- Disiplin içi ve disiplinler arası takım çalışması yapabileme becerisi kazanır.
- Yönetimsel becerileri geliştirerek karar alma ve organize etme becerisi kazanır.
- Sözlü ve Yazılı iletişim becerileri kazanır.
- Mesleki etik ve sorumluluk alma becerisi kazanır.
- Kalite ve yeni teknolojiler konusunda bilgi sahibi olma ve kullanabilme becerisi kazanır.
- Sağlık Yönetimi programında öğrenilen bilgiler ışığında toplumun sağlık problemlerine yönelik araştırma yapma becerisi kazanır.
- Yaşam boyu öğrenme bilinci kazanır.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

| Ders Öğrenme Çıktısı | PÇ1 | PÇ2 | PÇ3 | PÇ4 | PÇ5 | PÇ6 | PÇ7 | PÇ8 | PÇ9 | PÇ10 | PÇ11 | PÇ12 | PÇ13 | PÇ14 | PÇ15 |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|
| Etkili pazarlama ilkeleri, stratejileri ve çalışmalarını hakkında bilgi sağlayabilir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Pazarda rekabet stratejilerini uygulayabilir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Müşteri ilişkilerini yönetebilir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Güçlü marka yaratma yollarını bilebilir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |