BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ DOKÜMANTASYON VE SEKRETERLİK
(2023-2024) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Pazarlama	TDP212	4	3 + 0	4,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik - Ön Lisans (yüz yüze)
Amaç	Dersin öğrenme çıktıları, pazarlama yönetimi konularında edinilen teorik bilgileri kullanma, problem çözme, analitik düşünme, etkili ve rasyonel karar alma konularında beceri kazandırması yönüyle, yukarıda maddeler halinde sıralanan program yeterliliklerine yüksek derecede katkıda bulunmaktadır.
Ders İçeriği	Pazarlama yönetimi dersi kapsamında pazarlama sisteminin içinde bulunduğu çevre ile ilişkisi, pazarlama kavramının açıklanması, pazarlama birimleri ve işleyişleri, pazarlama stratejileri ve planlama, pazarlama araştırması ve pazarlama bilgi sistemleri, tüketici davranışı, ürün, dağıtım, tutundurma ve fiyatlandırma stratejileri konuları üzerine durulacaktır.
Ders Kaynakları	Bagozzi, R.P., Coronel, F.F. ve Rosa, J.A., Marketing Management, Birinci Baskı, Prentice Hall, 1998., İslamoğlu, A.H., Pazarlama Yönetimi, Beşinci Baskı, Beta Yayınları, 2011., Kotler and Armstrong (2006) Principles of marketing. 11th edition, New Jersey: Prentice Hall Inc., Kotler, P. ve Keller, K., Marketing Management, 14th Edition, Prentice-Hall, 2011. , Tek, Ö.B., Pazarlama İlkeleri Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları, Beta Yayınları, 1999., Torlak, Ö. ve Altunışık, R., Pazarlama Stratejileri, Beta Yayınları, 2009., [1]Altunışık Remzi,Şuayip Özdemir, Ömer Torlak, 2006, Modern Pazarlama, Değişim Yayınları, [2] Yükselen, Cemal, 2013, Pazarlama - İlkeler - Yönetim - Örnek Olaylar, Detay Yayıncılık

Hafta	Konu
1	Pazarlama İlkeleri I dersinin amacı ve dersle ilgili temel kaynaklar.
2	Pazarlamaya giriş, pazarlama kavramının tanımı, pazarlama anlayışının (yaklaşımlarının) gelişimi.
3	Pazarlama yönetimi kavramı. Pazarlama yönetimi ve çevre ile ilişkisi.
4	Stratejik pazarlama süreci ve planlama ve stratejik planlama kavramları.
5	Pazarlama planlaması süreci ve rekabetçi pazarlama stratejileri
6	Pazarlama kararlarıyla ilgili makro çevre faktörleri.
7	Pazarlama kararlarıyla ilgili mikro çevre faktörleri
8	Pazarlama Araştırmasına Giriş
9	Pazarlama araştırması ve pazarlama araştırması süreci.
10	Pazar kavramı ve tüketici pazarının özellikleri, tüketici pazarını etkileyen faktörler.
11	Endüstriyel pazar ve özellikleri.
12	Endüstriyel müşteri veya kullanıcı davranışını etkileyen faktörler.
13	Uluslararası pazarlama.
14	Pazar konumlandırma
14	Pazar bölümlendirme ve konumlandırma

Program Çıktıları	
1	Sağlık alanı ile ilgili sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak verilen bir görevi bağımsız olarak yürütür.
2	Sağlık alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak çalışır.
3	Sağlık alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirir.
4	Sağlık alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini yazılı ve sözlü olarak aktarır.
5	Sağlık alanı ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşır.
6	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
7	Sağlık alanında toplumun ve dünyanın gündemindeki olayları izler ve gelişmelere duyarlıdır.
8	Sağlık alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket eder.
9	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.
10	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
11	Birey olarak görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata ve mesleki etik kurallarına uygun davranır.
1	Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak sağlık alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir.
2	Sağlık alanındaki temel bilimsel bilgiye ulaşma, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahiptir.
3	Sağlık alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak verileri yorumlar ve değerlendirir, sorunları tanımlar, analiz eder ve çözüm için planlanan çalışmalarda yer alır/sorumluluk alır.
4	Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak sağlık alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir.

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

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11
Pazarlama programlarını analiz eder ve denetler.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/354817