



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 Veren	Öğr. Gör. Meryem Esin YAZGIÇ , Öğr. Gör. Muzaffer ULUSOY				
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

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, Bilişim becerileri	Benzetim	1	14
Ara Sınav 1		1	1
Dönem Sonu Uygulaması		1	1
Ders İş Yükü:		72	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		2,82	

Program Çıktıları	
1	Finans, banka, sigorta ve ekonomi konularında temel kavramlara ilişkin bilgiye sahip olma ve ilgili konulara yönelik verileri basitçe yorumlayabilme becerisine sahip olur.
2	Banka, sigorta ve muhasebe alanında kullanılan ofis paket programlarını (Excel, Word, Powerpoint) kullanabilme becerisine sahip olur.
3	Finans sektöründe, acente yönetimi, kalite , müşteri memnuniyeti sağlama konularında temel bilgiye sahip olur.
4	Girişimcilik fırsatlarının değerlendirilmesi ve buna yönelik iş planı oluşturulması konularında temel bilgiye sahip olur.
5	Bankacılık ve sigortacılık alanında mesleki gelişmeleri izleyebilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olur.
6	Sektördeki gelişmeleri ve yeni ürünleri takip edebilme becerisine sahip olur.
7	Bankacılık sigortacılık alanında yazılı ve sözlü iletişimi etkin biçimde kullanabilme becerisine sahip olur.
8	Mevzuatta öngörülen sigorta branşları hakkında temel bilgiye sahip olur.
9	Genel muhasebe, dönem sonu muhasebe işlemleri, sigorta ve banka muhasebesi ile ilgili olayları ve kayıt düzenini kavrayabilme ve uygulayabilme becerisine sahip olur.
10	Sektörel Projeler oluşturma ve bu projeleri sunma becerisine sahip olur.
11	Etkin iletişim kurabilme becerisine sahip olur.
12	Finans sektöründe ihtiyaç duyulan temel hukuk kavramları bilgisine sahip olur.

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
Sigorta ürün ve hizmetlerini tanıyabilecek.	3	2	5	4	0	3	5	5	2	5	5	3
Sigorta pazarlama konusunda bilgi sahibi olabilecek, sigorta branşlarını tanıyarak ürüne yönelik pazarlama tekniklerini uygulayabilecek	5	2	5	4	0	4	5	3	3	5	5	3
Banka sigortacılığı nedir, nasıl bir dağıtım kanalıdır ve sigorta şirketleri açısından önemini öğrenecek	4	2	5	5	0	4	5	5	3	5	5	3
Bireysel Emeklilik Sistemini öğrenecek ve buna ilişkin pazarlama yöntemleri kavranacaktır	5	3	5	4	0	5	5	4	3	5	5	5

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/371210>