



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Bankacılık Hizmetlerinde Pazarlama	BSİ209	3	3 + 0	4,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Bankacılık ve Sigortacılık - Ön Lisans (Yüz yüze veya Uzaktan Eğitim (Pandemi koşullarına göre))				
Amaç	Bu ders, öğrencilere bankacılık pazarlamasının nasıl işlediğini, hizmet pazarlamasının işlevselliğini öğretmeyi ve öğrencilerin bu bilgileri başarılı bankacılık pazarlama stratejilerini geliştirme ve uygulamada kullanabilmesini amaçlar.				
Ders İçeriği	Pazarlama konsepti ve 4P karması, hizmet pazarlaması ve 7P karması, 4C kavramı, mal ve hizmet ayırımının yapılması, mal ve hizmet pazarlamaları arasındaki farklar, bankacılıkta rekabet ve bankacılıkta pazarlamanın önemi, bankacılıkta pazarlama kanalları, sigortacılık ürünleri pazarlama kanalları hakkında bilgileri kapsar.				
Ders Veren	Öğr. Gör. Bayram DİRİK				
Ders Kaynakları	Dr.Öğr.Üyesi Mahmut Hayati ERİŞ, Bankacılık Hizmet Ürünleri, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Dr.Öğr.Üyesi Mete Sezgin, Öğr.Gör. A. Aslan Şendoğdu, Günümüz Bankacılığında Banka Hizmetleri Pazarlaması, Literatürk., Prof. Dr. Sevgi Ayşe Öztürk, Hizmet Pazarlaması Kuram Ve Uygulamaları, Ekin Basım Yayın., Prof. Dr. Sevgi Ayşe Öztürk, Hizmet Pazarlaması, Eskişehir, 2006				

Hafta	Konu
1	Ders içeriğinin tanıtılması
2	Banka tanımı ve fonksiyonları
3	Pazarlamanın tanımı
4	Mal ve Hizmet kavramı
5	Hizmet işletmeleri ve pazarlama karması bileşenleri
6	Hizmet işlemlerinde talep ve kapasite
7	Ara Sınav
8	Hizmet pazarlamasında personel, müşteri ve fiziksel kanıtlar
9	Hizmet pazarlamasında personel, müşteri ve fiziksel kanıtlar
10	Bankacılık hizmetlerinde fiyatlandırma ve tutundurma
11	Hizmet kalitesi ve hizmet karşılaştırmaları
12	Bankacılık Hizmetleri
13	Bankacılık Hizmetleri
14	Bankacılık Hizmetleri

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	3	14
Ara Sınav 1		5	1
Dönem Sonu Uygulaması		10	1
Ders İş Yükü:		99	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		3,88	

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 yazılımları 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
Bankacılık ilişkisini kavrar	3	1	4	3	5	1	2	1	5	4
Pazarlama ilkelerini bankacılık sektörüne uygular	2	5	3	2	4	4	3	5	5	4
Pazarlama faaliyetlerini öğrenir	5	2	5	5	4	4	2	2	4	1