



| Ders Adı | Kodu | Yarıyıl | T+U Saat | AKTS | Z / S |
|-----------------------------------|--|---------|----------|------|---------|
| Pazar Planlaması ve Araştırmaları | TTP214 | 4 | 2 + 0 | 3,0 | Zorunlu |
| Birim Bölüm | Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Yüzyüze) | | | | |
| Amaç | Pazarlama alanında sürdürülmekte olan araştırma teknik ve yöntemleri ile ilgili gerekli bilgilerin verilmesi ve pazarlama araştırması alanındaki bilgi eksikliklerinin giderilmesi. Ders pazarlama fonksiyonları hakkında temel kararlar, pazarlamanın artan önemi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Pazarlama süreçlerine stratejik yaklaşım ilişkisi temel bilgileri sağlamaktadır. | | | | |
| Ders İçeriği | Temel Kavramlar/Pazarlama Kararları/Risk ve Belirsizlik Halinde Karar Alma/Hipotez Testleri/Örnekleme/ Pazarlama Araştırma Süreci/Korelasyon Analizi/ Regresyon Analizi | | | | |
| Ders Veren | Öğr. Gör. İsmail FUNDA | | | | |
| Ders Kaynakları | Nakip Mahir, Pazarlama Araştırması, Seçkin Yayınları, İlhan Cemalcılar, Pazarlama Araştırması, Pazarlama Stratejileri: Yönetimsel Bir Yaklaşım - Ömer Tortak, Remzi Altunışık - Beta Yayınevi, Güncel Pazarlama Konuları - Kenan Aydın - Beta Yayınevi, Strategic Marketing - Todd A. Mooradian, Kurt Matzler, Lawrence J. Ring | | | | |

| 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 | ara sınav |
| 8 | Pazar Fırsatları Ölçümü ve Pazar Çekiciliği Analizi |
| 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 |

| Ders İş Yüğü | Çalışma Türü / Öğretim Metotları | Süresi (Saat) | Sayısı |
|---|----------------------------------|---------------|--------|
| Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim | Sınıf Dışı Çalışma | 2 | 14 |
| Dinleme ve anlamlandırma | Ders | 2 | 14 |
| Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum | Sözlü | 1 | 1 |
| Ara Sınav 1 | | 5 | 1 |
| Final | | 10 | 1 |
| Ders İş Yüğü: | | 72 | |
| AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5): | | 2,82 | |

| Program Çıktıları | |
|-------------------|--|
| 1 | Pazarlama, tıbbi terimler ve ilaç içerikleri ile ilgili konularında yeterli altyapıya sahip olma; bu alanlardaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri alanında beraber kullanabilme becerisi, |
| 2 | Anlatılgı problemleri saptama, tanımlama, formüle etme ve çözme becerisi; bu amaçla uygun güncel yöntemleri ve modelleri seçme ve uygulama becerisi, |
| 3 | Bir sistemi, sistem bileşenini ya da süreci analiz etme ve istenen gereksinimleri karşılamak üzere gerçekçi kısıtlar altında anlama becerisi; bu doğrultuda modern satış yöntemlerini uygulama becerisi, |
| 4 | Satış Yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma becerisi; bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisi, |
| 5 | Bireysel olarak ve çok disiplinli akımlarda etkin çalışabilme becerisi, sorumluluk alma özgüveni, |
| 6 | Bilgiye erişebilme ve bu amaçla kaynak araştırması yapabilme, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilme becerisi, |
| 7 | Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci; bilim ve teknolojideki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi, |
| 8 | Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurma becerisi; en az bir yabancı dil bilgisi |
| 9 | Proje yönetimi, işyeri uygulamaları, çalışanların sağlığı, çevre ve iş güvenliği konularında bilinç; uygulamalarının hukuksal sonuçları hakkında farkındalık, |
| 10 | Program alanında gerçekleşen uygulamaların evrensel ve toplumsal boyutlardaki etkilerinin bilincinde olmak; girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkında olmak ve çağın sağlık sorunları hakkında bilgi sahibi olmak, |
| 11 | Anlatılgı düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır, bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisini sergiler. |
| 12 | Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır. |
| 13 | İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır. |
| 14 | Vücutun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar. |

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 |
|---|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|
| Müşteri ilişkileri yönetimi hakkında bilgi sahibi olurlar. | - | - | - | 5 | - | 4 | - | - | 4 | - | 4 | 5 | - | - |
| Pazarda rekabet stratejileri hakkında bilgi sahibi olurlar. | - | - | - | 5 | - | 4 | - | - | 5 | - | 4 | 5 | - | - |
| Pazarlama araştırması süreci incelenir. | - | - | - | 4 | - | 4 | - | - | 4 | - | 4 | 5 | - | - |
| Etkili pazarlama ilkeleri, stratejileri ve çalışmaları hakkında bilgi sağlama | - | - | - | 5 | - | 4 | - | - | 4 | - | 4 | - | - | - |
| Ortalama Değer | - | - | - | 4,75 | - | 4 | - | - | 4,25 | - | 4 | 3,75 | - | - |

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/381824>