|  |
| --- |
| *Çağ Üniversitesi**Meslek Yüksek Okulu, Sağlık Kurumları İşletmeciliği Programı* |
| Kod | **Ders Adı** | **Kredi** | AKTS |
| SAG 202 | Sağlık Hizmetleri Pazarlaması | (3-0)3 | 6 |
| Ön Koşul | Yok |
| Öğretim Dili | Türkçe | **Eğitim Şekli** | Uzaktan Eğitim/Moodle |
| Dersin Türü/Düzeyi | Zorunlu/ 2. Yıl/ Bahar Dönemi |
| Öğretim Üyeleri | **Unvanı & Adı Soyadı** | **Görüşme Saatleri** | İletişim |
| Dersin Koordinatörü | Öğr. Gör. Zeynep Beril YOLAÇAN EYİNÇ | Cuma: 13:50-15:00 | alimesuttemizer@cag.edu.tr |
| Dersin Amacı | Genel Amaç: Sağlık kurumları yöneticilerine temel pazarlama yönetim bilgileri sunmak ve onların ilgili kurumlar hakkında alacakları pazarlama kararlarında yardımcı olabilmek |
| Dersin Öğrenme Çıktıları |  | Dersi başarıyla tamamlayan bir öğrenci; | İlişkiler |
| Program Çıktısı | Net Etki |
| **1** | Pazarlamanın kapsamını temel kavramlar ve fonksiyonlar aracılığı ile tanımlayabilecek | 1 | 5 |
| **2** | Sağlık hizmetlerinde pazarlama alanındaki güncel bilgi ve becerilere sahip olacak | 1 & 3  | 5 & 4 |
| **3** | Gerek kamu, gerekse özel sağlık kuruluşlarında rekabet avantajı kazandırmaya yönelik ilgili yönetim kademelerine görev alabilecek | 3 & 6 | 4 & 5 |
| **4** | Stratejik bir bakış açısıyla operasyonel işlemleri yürütebilecek. | 3 & 6 | 4 & 5 |
| Ders içeriği: Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama dersinde sağlık hizmetleri piyasası ve bir ürün olarak sağlık kavramı konusunda, rekabet ve rekabetçi piyasa yapılanması, pazar konumlandırması, marka yönetimi, pazarlama stratejileri üzerinde belirleyici sistem unsurlarının tanımlanması, tüketici davranışları, pazarlama karması ve her bir pazarlama karmasına ilişkin rekabetçi stratejilerle yer verilecektir. |
| Haftalık Ders Programı |
| Hafta | **Konu** | **Hazırlık** | Öğretim Metodu |
| 1 | Dersin Tanıtımı | Yok | Dersin konuları ve amacının tartışılması |
| 2 | Pazarlama İle İlgili Temel Kavramlar | Ders Kitabı, | Sunum, kavramların tartışılması |
| 3 | Sağlık Hizmetlerinin Özellikleri | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama | Konu Sunumu tartışma |
| 4 | Tüketici Pazarlarının Yapısı ve Tüketici Davranışları | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama | Sunum, konular üzerinde tartışma |
| 5 | Pazarlama Bilgi ve Araştırma Sistemleri | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama, | Anlatım, öğrenci katılımlı tartışma |
| 6 | Pazarlama Planlaması ve Hedef Pazar Bölümleme | Ders Kitabı ve Çeşitli Kaynaklardan Araştırma | Konu anlatımı, öğrenci sunumu, öğrenci katılımlı tartışma |
| 7 | Sağlık Hizmetleri Pazarlamasında Ürün ve Hizmet, Mal ve Hizmetlerin Sınıflandırılması | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama | Konu anlatımı ve konu hakkında tartışma |
| 8 | Fiyat ve Fiyatlandırma Stratejileri | Ders Kitabı Çeşitli Kaynaklardan Araştırma | Anlatım, öğrenci sunumu ve tartışma |
| 9 | Tutundurma Kavramı | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama | Anlatım ve tartışma |
| 10 | Dağıtım ve Dağıtım Kanalı  | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama | Anlatım, öğrenci katılımlı tartışma |
| 11 | Toplam Kalite Yönetimi | Ders Kitabı, Elektronik Yansı Hazırlama | Anlatım, öğrenci katılımlı tartışma |
| 12 | Pazarlama Etiği  | Ders Kitabı, sunum | Anlatım ve tartışma |
| 13 | Markalaşma | Ders Kitabı Çeşitli Kaynaklardan Araştırma | Anlatım ve tartışma |
| 14 | Değerlendirme | Dersin Özetinin Hazırlanması | Uygulama  |
| KAYNAKLAR |
| Ders Kitabı:  | Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Dilaver Tengilimoğlu, Siyasal Kitabevi |
| DEĞERLENDİRME YÖNTEMİ |
| Aktivite | **Sayısı** | **Etkisi** | Notlar |
| Vize Sınavı | **1** | **30%** |  |
| Ödev | **5** | **20%** |  |
| *Aktivitelerin Etkisi* |  |  |  |
| *Final Sınavının Etkisi* | **1** | **50%** |  |
| AKTS TABLOSU |
| İçerik | **Sayısı** | **Saat** | Toplam |
| Sınıftaki Saat Sayısı  | **14** | **3** | 42 |
| Sınıf Dışındaki Saat Sayısı | **14** | **4** | 56 |
| Ev Ödevleri | **1** | **4** | 4 |
| Uygulama | **4** | **3** | 12 |
| Quiz | **4** | **3** | 12 |
| Vize Sınavı | **1** | **12** | 12 |
| Alan Çalışması | **1** | **12** | 12 |
| Final Sınavı | **1** | **20** | 20 |
| ToplamToplam / 30AKTS Kredisi | 170 |
| =170/30=5,60 |
| 6 |
| YAKIN DÖNEMDEKİ PERFORMANS |
|  |