

 HİTİT ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU																																																													
Eğitim Biriminin Adı	Sağlık Bilimleri Fakültesi																																																												
Bölüm/Program Adı	Sağlık Yönetimi Bölümü																																																												
Dersin Adı	Sağlık Hizmetleri Pazarlaması																																																												
Dersin Kredi ve Saat Bilgileri	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Kodu</th> <th>Yarıyılı</th> <th>Teorik</th> <th>Uygulama</th> <th>Toplam</th> <th>Kredi</th> <th>AKTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3535207</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>0</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>	Kodu	Yarıyılı	Teorik	Uygulama	Toplam	Kredi	AKTS	3535207	3	3	0	3	3	4																																														
	Kodu	Yarıyılı	Teorik	Uygulama	Toplam	Kredi	AKTS																																																						
3535207	3	3	0	3	3	4																																																							
Dersin Düzeyi	Önlisans () Lisans (X) Yüksek Lisans () Doktora ()																																																												
Dersin Türü	Zorunlu (X) Seçmeli ()																																																												
Dersin Sorumlusu	-																																																												
Dersin Amacı	İşletme fonksiyonlarından pazarlama işlevini tanıtmak ve sağlık sektörü için önemini anlatmak																																																												
Dersin Özet İçeriği	Pazarlamanın Konusu ve Gelişimi, Pazarlama Çevresi, Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması, Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışı, Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazarların Seçimi, Ürün Kararları ve Yönetimi, Fiyat ve Fiyatlandırma, Tutundurma Çabaları (Reklam, Satış Teşvik ve Halkla İlişkiler), Kişisel Satış ve Satış Yönetimi, Dağıtım Kanalları ve Politikaları																																																												
Ön Koşul Dersleri	Yok																																																												
Öğretim Yöntemleri	Konu anlatımı, araştırma ödevi, örnek olay																																																												
Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	Dilaver TENGİLİMOĞLU, 2014, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Siyasal Kitabevi																																																												
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pazarlamanın önemini anlar 2. Ürün geliştirmede tüketici zevk ve tercihlerinin önemini anlar 3. Tutundurma faaliyetlerini bilir 4. Fiyatlandırma politikalarını bilir 5. Pazarlamanın sağlık sektöründeki önemini kavrar 																																																												
Ölçme ve Değerlendirme	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Araçlar</th> <th>Sayısı</th> <th>Katkı Yüzdesi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="9">Ara Sınavlar</td> <td>Kısa Sınav(lar)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sınav(lar)</td> <td>1</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Arazi Çalışmaları</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ödev(ler)</td> <td>1</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Proje(ler)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Laboratuvar(lar)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diğer (.....)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Yarıyıl İçi Toplamı (Toplamı 40 olmalıdır.)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="9">Yarıyıl Sonu Sınavlar</td> <td>Kısa Sınav(lar)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sınav(lar)</td> <td>1</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Arazi Çalışmaları</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ödev(ler)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Proje(ler)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Laboratuvar(lar)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diğer (.....)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Yarıyıl Sonu Toplamı (Toplamı 60 olmalıdır.)</td> <td></td> <td>60</td> </tr> </tbody> </table>	Araçlar		Sayısı	Katkı Yüzdesi	Ara Sınavlar	Kısa Sınav(lar)			Sınav(lar)	1	20	Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları			Arazi Çalışmaları			Ödev(ler)	1	20	Proje(ler)			Laboratuvar(lar)			Diğer (.....)			Yarıyıl İçi Toplamı (Toplamı 40 olmalıdır.)			Yarıyıl Sonu Sınavlar	Kısa Sınav(lar)			Sınav(lar)	1	60	Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları			Arazi Çalışmaları			Ödev(ler)			Proje(ler)			Laboratuvar(lar)			Diğer (.....)			Yarıyıl Sonu Toplamı (Toplamı 60 olmalıdır.)		60
	Araçlar		Sayısı	Katkı Yüzdesi																																																									
	Ara Sınavlar	Kısa Sınav(lar)																																																											
		Sınav(lar)	1	20																																																									
		Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları																																																											
		Arazi Çalışmaları																																																											
		Ödev(ler)	1	20																																																									
		Proje(ler)																																																											
		Laboratuvar(lar)																																																											
		Diğer (.....)																																																											
		Yarıyıl İçi Toplamı (Toplamı 40 olmalıdır.)																																																											
	Yarıyıl Sonu Sınavlar	Kısa Sınav(lar)																																																											
		Sınav(lar)	1	60																																																									
		Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları																																																											
		Arazi Çalışmaları																																																											
		Ödev(ler)																																																											
		Proje(ler)																																																											
		Laboratuvar(lar)																																																											
Diğer (.....)																																																													
Yarıyıl Sonu Toplamı (Toplamı 60 olmalıdır.)			60																																																										

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ	
Hafta	Konular
1	Pazarlamanın Konusu ve Gelişimi
2	Pazarlama Çevresi
3	Pazarlama Bilgi Sistemi
4	Pazarlama Araştırması
5	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışı
6	Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazarların Seçimi
7	Sağlık Hizmetlerinde Ürün Kararları
8	Sağlık Hizmetlerinde Ürün Yönetimi
9	Sağlık Hizmetlerinde Fiyat ve Fiyatlandırma
10	Sağlık Hizmetlerinde Tutundurma Çabaları (Reklam, Satış Teşvik ve Halkla İlişkiler)
11	Sağlık Hizmetlerinde Kişisel Satış ve Satış Yönetimi
12	Sağlık Hizmetlerinde Dağıtım Kanalları ve Politikaları
13	Sağlık Pazarlamasında Yeni Yaklaşımları
14	Sağlıkta Pazarlama Etiği

DERSİN PROGRAM YETERLİKLERİNE KATKISI		
No	Programın Öğrenme Çıktıları	Katkı Düzeyi
PY 1	Sağlık sisteminin işleyişini kavrama, değerlendirme ve yönlendirebilecek yeterlikte, ekonomi, işletme, muhasebe, hukuk, maliye, finans ve yönetim bilimi ile ilgili kuramsal ve uygulama bilgilere sahip olur.	4
PY 2	Sağlık sistemlerinin bileşenlerini ve sağlık politikalarını yorumlama konusunda bilgi sahibi olur.	5
PY 3	Sağlığın geliştirilmesi ile ilgili sosyal, çevresel ve davranışsal faktörler konusunda bilgi sahibi olur.	
PY 4	Sağlık yönetimi konusundaki bilgi ve becerilerini sağlık kurumlarının ilgili alanlarında uygular.	4
PY 5	Sağlık yönetimi sürecinde bilimsel yöntem ve teknikleri kullanır.	
PY 6	Alanıyla ilgili verileri analiz eder, değerlendirir ve yorumlar.	
PY 7	Sağlık yönetimi ile ilgili gelişmeleri inceler ve değerlendirir.	
PY 8	Sağlık yönetimi uygulamalarında sorumluluk alır.	5
PY 9	Sağlık kurumlarında çalışanları kurumun amaçları doğrultusunda yönlendirir.	
PY 10	Bir yabancı dili kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve iletişim kurar.	
PY 11	Yazılı ve sözlü iletişimde, doğru ve kurallara uygun biçimde dil bilgisini ve sağlık kurumlarında kullanılan terminolojiyi kullanabilme yeterliliğine sahip olur.	
PY 12	Alanının gerektirdiği bilgisayar yazılımları ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.	
PY 13	Alanı ile ilgili hukuki düzenlemeler ile toplumsal, bilimsel, mesleki etik ilkelere uygun davranır.	
PY 14	Ülke ya da dünya genelinde sağlık sorunlarına duyarlı davranır, çözüm önerilerini yorumlar ve değerlendirir.	
Katkı Düzeyi: 0- Katkı Yok 1- Çok Düşük 2- Düşük 3- Orta 4- Yüksek 5-Çok Yüksek		

AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU			
Etkinlikler	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yüğü

T.C. HİTİT ÜNİVERSİTESİ / SAĞLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ / SAĞLIK YÖNETİMİ BÖLÜMÜ (İ.Ö.) DERS BİLGİ FORMLARI

Teorik Ders	14	3	42
Uygulamalı Ders			
Ödev(ler) / Seminer(ler)	14	3	42
Dönem Ödevi / Proje			
Uygulama (Laboratuvar, Atölye, Arazi Çalışması)			
Ders Dışı Etkinlikler			
Kısa Sınav(lar)			
Ara Sınav(lar)	1	6	6
Yarıyıl Sonu Sınav(lar)	1	10	10
Diğer (.....)			
Toplam İş Yüğü (Saat)			100
<i>Toplam İş Yüğü / Haftalık İş Yüğü(25) Dersin AKTS Kredisi</i>			4