



KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ

DADAY NAFİ VE ÜMİT ÇERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
SAĞLIK KURUMLARI İŞLETMECİLİĞİ

SK17202	SAĞLIK HİZMETLERİ PAZARLAMASI				
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
2	SK17202	SAĞLIK HİZMETLERİ PAZARLAMASI	3	3	5

Dersin Dili:

Türkçe

Dersin Düzeyi:

Meslek Yüksekokulu

Dersin Staj Durumu:

Yok

Bölümü/Programı:

SAĞLIK KURUMLARI İŞLETMECİLİĞİ

Dersin Türü:

Zorunlu

Dersin Amacı:

Pazarlama ve pazarlama hizmetlerinde pazarlama hakkında temel bilgiler vermeyi ve bunları alan hakkında düşünmeyi amaçlar.

Öğretim Yöntem ve Teknikleri:

Okumalar ve tartışmalar ve aynı zamanda karşılaştırmalı konular, alternatif yaklaşımlar ve önemli bakış açılarıyla birlikte pazarlama düşüncesinin ve teorisinin tarihsel gelişimini inceler. Ayrıca ders öğrencilere uluslararası, çok uluslu ve global perspektiflerden bakarak bir pazarlama planlaması ve stratejisi anlayışı kazandırır. Hizmetin tanımı, ulaşılabilirlik ve elde edilebilirlik, hizmetlerde kullanım süreci ve faktörler, fiyat belirleme, arz ve talep belirleme, ürün tanıtımı ve kalitenin artırılması, işletmenin topluma tanıtılması, pazarlama süreçleri ve yöntemleri dersin kapsamı içerisinde ele alınan konulardır.

Ön Koşulları:

Dersin Koordinatörü:

Dersi Veren:

Dersin Yardımcıları:

Öğr.Gör.Dr. Aysun Yeşiltaş

Dersin Kaynakları

Ders Notları

:

Kaynakları

: Tengilimoğlu, D., Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Siyasal Kitabevi, 2011. Odabaşı Yavuz, Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi,

Dökümanlar

: Sistem Yayıncılık, Nisan 2000, İstanbul,Karafakıoğlu, Mehmet, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, İstanbul, 1998.

Ödevler

:

Sınavlar

:

Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler : 0

Mühendislik Bilimleri : 0

Mühendislik Tasarımı : 0

Sosyal Bilimler : 0

Eğitim Bilimleri : 0

Fen Bilimleri : 0

Sağlık Bilimleri : 100

Alan Bilgisi : 0

Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Pazarlama ve sağlık hizmetleri pazarlamasının gelişimi		
2	Hizmet pazarlaması ve sağlık hizmetlerinde pazarlamanın rolü		
3	Tüketici davranışları		
4	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması		
5	Pazar bölümlendirme ve hedef pazar seçimi		
6	Büyüme stratejileri		
7	Stratejik pazarlama planlaması		
8	Sağlık hizmetleri pazarlamasında ürün ve ürün politikaları		
9	Sağlık hizmetleri pazarlamasında pazarlama karması elemanları		
10	Sağlık hizmetleri pazarlamasında fiyatlama, dağıtım, tutundurma		
11	Sağlık hizmetleri pazarlamasında yeni yaklaşımlar: İlişki pazarlaması ve müşteri ilişkileri yönetimi		
12	Sağlık hizmetlerinde tüketici davranışları		
13	Pazarlama etiği		
14	Markalaşma ve marka yönetimi		

Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Pazarlama kavramını bilir
Ö02	Sağlık hizmetlerinin pazarlanması hakkında bilgi sahibi olur.
Ö03	Sağlık hizmetlerinde fiyatlandırma, pazarlama hizmetlerinin değerlendirilmesi hakkında bilgi sahibi olur.
Ö04	Sağlık tüketicilerinin karar verme sürecini kavrama ve sağlık tüketicilerinin etkili şekilde bölümlendirilebilmesi sağlar.
Ö05	Sağlık kurumları için amaca yönelik ve etkili pazarlama karması stratejileri formüle etme, uygulama, değerlendirme ve kontrol etme becerileri elde eder.

Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P09	Sağlık yönetimi alanının hukuki, toplumsal ve etik sorumluluklarının bilincinde olma, hukuki düzenlemeler ile etik ilkelerine uygun davranmak.
P07	Sağlık yönetimi alanında yaşanan değişimleri takip etme ve ülke sağlık sistemine özgü çözümler üretme becerisine sahip olma
P10	Sağlık yönetimi alanına ilişkin mesleki terminoloji ve yabancı dil bilgisine sahip olma
P04	Ulusal ve uluslararası düzeyde sağlık sisteminin temel bileşenlerini, sağlık planlamasını ve politikalarını kavrama, sağlık sektörünü ekonomik ve mali yönleriyle analiz etme
P11	Mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirmeye, yeniliğe ve yaşam boyu öğrenmeye açık olma.
P05	Sağlık yönetiminde kalitatif ve kantitatif analizler yapabilme bilgi ve becerisine sahip olma
P06	Sağlık yönetimi sürecinde ortaya çıkan sorunlarda eleştirel ve yenilikçi düşünme, karar verme ve problem çözmede bilimsel yöntem ve teknikleri kullanma yeteneğine sahip olma
P01	Sağlık yönetimi alanı ile ilgili kuramsal ve uygulama bilgilerine sahip olma ve uygulama
P08	Etkili iletişim kurabilme ve ekip çalışması yürütebilme becerisine sahip olma
P03	Sağlık yönetiminde bilgi sistemlerini yönetme bilgi ve becerisine sahip olma ve etkili bir şekilde kullanma

