



## YAKIN DOĐU ÜNİVERSİTESİ DIŐA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: SAĞLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: SAĞLIK YÖNETİMİ

---

<b>Ders Dili:</b>	Türkçe	<b>Ders Kodu:</b>	SKY403
<b>Ders Türkçe İsmi:</b>	SAĞLIK KURUMLARINDA PAZARLAMA		
<b>Ders İngilizce İsmi:</b>	MARKETING IN HEALTH CARE INSTITUTION		
<b>Dersi Verecek:</b>	Yard .Doç. Dr. Rukiye NUMANOĐLU		
<b>Dersin Türü:</b>	ZORUNLU	<b>Dersin Seviyesi:</b>	LİSANS
<b>Yıl</b>	4	<b>Semester</b>	7
<b>Ders Kredisi:</b>	3	<b>AKTS Kredisi:</b>	5
<b>Teori(saat/hafta):</b>	3,00	<b>Uygulama(saat/hafta):</b>	0,00
		<b>Laboratuvar(saat/hafta):</b>	0,00

**Dersin İçeriği:** Bu derste öğrenciler sağlık hizmetlerinde pazarlamaya yönelik temel bilgileri aldıktan sonra projeleri ile seçilen sağlık problemine çözüm bulmak ve iyileştirmeye yönelik proje çalışmasında bulunurlar.

**Öğrenme Kazanımları:** İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek  
İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek  
İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek  
İlgili kavram/kuramları gerçek hayata/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek  
İlgili kavram/kuramların gerçek hayatta var olan uygulamalarını eleştirel olarak analiz edebilecek  
Farklı kavram ve kuramları kendi özgün yaklaşımlarını yaratılmek için sentezleyebilecek  
İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek  
Sunum(lara)a hazırlık  
Verilen ölçütlere göre kendi çalışmalarını değerlendirebilecek  
Verilen ölçütlere göre arkadaşlarının çalışmalarını değerlendirebilecek  
Yeni yaklaşım geliştirebilecek/yaratabilecek  
Verilen parametreler çerçevesinde yeni bir ürün geliştirebilecek/yaratabilecek  
Verilen çalışmayı bağımsızca yürütebilecek  
Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabilecek  
İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilecek  
Öğrenmenin değerini takdir edecek  
Akademik bir makale üretmek için seçilen kaynak gösterme biçiminin ilkelerini uygulayabilecek  
Hedeflenen becerileri geliştirebilecek  
Diğer

**Dersin Amaçları:**

	Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek. Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak. Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek Yeniliği teşvik etmek Eleştirel düşüncüyü geliştirmek Diğer
<b>Öğrenci İş Yüğü:</b>	Derse hazırlık Ders saatleri Ara sınav Ara sınava hazırlık Final sınavı Final sınavına hazırlık Sunum(lar) Sunum(lara)a hazırlık Grup çalışması Sınıf içi tartışma(lar) 150/30=5
<b>AKTS Formülü:</b>	
<b>Kaynaklar:</b>	Eren, E, (1997) İşletmelerden Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, Der Yayınevi. Lovelock, Wright (2003) Principles of Service Marketing and Management, Prentice Hall. Schulz and Johnson, Management of Hospitals (1976) McGraw Hill Book Company. Tek, Ö. (1997) Pazarlama İlkeleri, İzmir. Kotler, P. (1983) Principles of Marketing, Prentice Hall. Kindra -Jones(1990), Marketing Strategies for the Health Care Administrator, Canadian Hospital Association Press.
<b>Değerlendirme:</b>	Ara Sınav 1 % 30 Proje 1 % 30 Final 1 % 40
<b>İşe Yerleştirme(Staj):</b>	
<b>Ön Koşul Ders Kodları:</b>	Dersin ön koşulu bulunmamaktadır.
<b>1. Hafta (19 – 23 Eylül)</b>	Pazarlamaya Ait Temel Kavramları
<b>2. Hafta (26 – 30 Eylül)</b>	Sağlık Hizmetleri ve Özellikleri
<b>3. Hafta (3 – 7 Ekim)</b>	Sağlık Malı ve Özellikleri
<b>4. Hafta (10 – 14 Ekim)</b>	Sağlık Kurumlarında Hizmet Üretimi Fiyatlandırılması
<b>5. Hafta (17 – 21 Ekim)</b>	Sağlık Hizmetlerinin Dağıtılması
<b>6. Hafta (24 – 28 Ekim)</b>	Sağlık Hizmetlerinde Tutundurma
<b>7. Hafta (31 - 4 Kasım)</b>	Ara Sınav
<b>8. Hafta (7 - 11 Kasım)</b>	Sağlık Hizmetlerinde Reklam
<b>9. Hafta (14 – 18 Kasım)</b>	Sağlık Hizmetlerinde Halkla İlişkiler
<b>10. Hafta (21 – 25 Kasım)</b>	Sağlık Hizmetlerinde Stratejik Pazarlama
<b>11. Hafta (28 - 2 Aralık)</b>	Pazarlamada Yeni Yönelimler

<b>12. Hafta (5 – 9 Aralık)</b>	Proje Çalışması
<b>13. Hafta (12 -16 Aralık)</b>	Proje Çalışması
<b>14. Hafta (19 - 23 Aralık)</b>	Proje Sunumu
<b>15. Hafta (24 – 30 Aralık)</b>	FİNAL SINAVLARI HAFTASI
<b>16. Hafta</b>	
<b>17. Hafta</b>	
<b>18. Hafta</b>	
<b>19. Hafta</b>	
<b>20. Hafta</b>	
<b>21. Hafta</b>	
<b>22. Hafta</b>	
<b>23. Hafta</b>	
<b>24. Hafta</b>	
<b>25. Hafta</b>	
<b>26. Hafta</b>	
<b>27. Hafta</b>	
<b>28. Hafta</b>	

---