

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
SAĞLIK HİZMETLERİNDE MODERN PAZARLAMA	SAYY1167280	Güz Dönemi	3+0	3	8
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler	Sağlıkta Etik ve Sosyal Sorumluluk, Değişim Yönetimi ve Liderlik, Sağlık Turizmi				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Yüksek Lisans				
Dersin Türü	Programa Bağlı Seçmeli				
Dersin Koordinatörü	Prof.Dr. Yeter USLU				
Dersi Verenler	Dr.Öğr.Üye. Tuba DÜZCÜ				
Dersin Yardımcıları	Arş. Gör. Büşra AYDINLI				
Dersin Amacı	İşletmelerin temel fonksiyonlarından birisi olan pazarlama alanını sağlık sektörüne özel dinamikleri ile ele alarak, sağlık sektöründe pazarlamanın tekniği ve uygulamaları konusunda temel teorik bilgileri sunulurken uygulamada gereksinim duyulacak bilgi ve beceriyi edinirmekle beraber, sağlık yöneticisinin sağlık pazarlamasındaki etkin rol ve konumunun benimsenmesi, stratejik pazarlama planı hazırlayabilecek yetilerin kazandırılması hedeflenmektedir.				
Dersin İçeriği	Bu ders; Pazarlama kavramının örneklerle açıklanması ,Sağlık hizmetleri pazarlamasının gelişimi, Hizmetlerin özellikleri hizmet sektörünün gelişimi ve sağlık hizmetlerinin özellikleri,Sağlık Hizmetlerinde müşteri kavramı ve tüketici davranışları,Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması,,Pazar bölümlenme, hedef pazar seçimi, konumlandırma, Stratejik pazarlama planlaması ve büyüme stratejileri,Ürün ve ürün geliştirme stratejileri,Fiyat ve fiyatlandırma stratejileri,,Tutundurma ve tutundurma politikaları,,Dağıtım, dağıtım kanalları ve talep yönetimi,Katılımcılar, fiziksel kanıtlar ve süreç yönetimi,Sağlık Hizmetlerinde Marka, Markalaşma Ve İtibar Yönetimi,Sağlıkta Yeni Medya ve Dijital Pazarlamaya Genel Perspektiften Bakış,Sağlıkta Hizmetlerinde Pazarlama, Markalama ve Yeni Medya,Genel değerlendirme ve tekrar; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Kazanımları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
1.Sağlık Hizmetleri Pazarlamasında, pazarlama teknik ve uygulamaları temel bilgilerini öğrenir, kavram ve terminolojiye hâkim olur.			10, 16, 9	A, E	
3.Stratejik pazarlama planı oluşturur, uygular ve değerlendirir.			10, 16, 9	A, E	
4.Sağlık yöneticisinin sağlık pazarlamasındaki etkin rol ve konumunu benimser.			10, 16, 9	A, E	
5.Sağlık tüketicilerinin karar verme süreci ve bölümlendirilebilmesini kavrar.			10, 16, 9	A, E	
2. Sağlık hizmetlerinde pazarlamayı teşvik eden güçleri sıralar ve çevresel unsurların pazarlama ile olan ilişkilerini bilir.			10, 16, 9	A, E	
6. Sağlık hizmetlerinde pazarlama karmaşasını sayar.			10, 16, 9	A, E	
7. Sağlık kurumlarında pazarlamanın ayırt edici özelliklerini sıralar.			10, 16, 9	A, E	
8. Müşteri ilişkileri Yönetimi temel kavram ve yöntemlerini açıklar.			10, 16, 9	A, E	
9. Müşteri veritabanlarını ve müşteri portföylerini yönetir.			10, 16, 9	A, E	
Öğretim Yöntemleri	10: Tartışma Yöntemi, 16: Soru - Cevap Tekniği , 9: Anlatım Yöntemi				
Ölçme Yöntemleri	A: Klasik Yazılı Sınav, E: Ödev				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	Pazarlama kavramının örneklerle açıklanması	Ders notlarının okunması			
2	Sağlık hizmetleri pazarlamasının gelişimi, Hizmetlerin özellikleri hizmet sektörünün gelişimi ve sağlık hizmetlerinin özellikleri	Ders notlarının okunması			
3	Sağlık Hizmetlerinde müşteri kavramı ve tüketici davranışları	Ders notlarının okunması			
4	Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması,	Ders notlarının okunması			
5	Pazar bölümlenme, hedef pazar seçimi, konumlandırma, Stratejik pazarlama planlaması ve büyüme stratejileri	Ders notlarının okunması			
6	Ürün ve ürün geliştirme stratejileri	Ders notlarının okunması			
7	Fiyat ve fiyatlandırma stratejileri,	Ders notlarının okunması			
8	Tutundurma ve tutundurma politikaları,	Ders notlarının okunması			
9	Dağıtım, dağıtım kanalları ve talep yönetimi	Ders notlarının okunması			
10	Katılımcılar, fiziksel kanıtlar ve süreç yönetimi	Ders notlarının okunması			
11	Sağlık Hizmetlerinde Marka, Markalaşma Ve İtibar Yönetimi	Ders notlarının okunması			
12	Sağlıkta Yeni Medya ve Dijital Pazarlamaya Genel Perspektiften Bakış	Ders notlarının okunması			
13	Sağlıkta Hizmetlerinde Pazarlama, Markalama ve Yeni Medya	Ders notlarının okunması			
14	Genel değerlendirme ve tekrar	Ders notlarının okunması			
Değerlendirme Yöntemleri		Sınav Katkısı			
Ara Sınav		50			
Genel Sınav		50			

Kaynaklar

Öğretim üyesinin notları1. Tengilimoğlu, Dilaver, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, 2. Baskı, Ankara, 2012 2. Sağlık Hizmetlerinin Pazarlaması ve Reklamın Etkileri, Yrd.Doç.Dr. Sefer Gümüş, Derya Toy, Hiperlink Yayınları 3. Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Nevin Altuğ- Şeniz Özhan, Paradigma Akademi 4. Sağlık Sektöründe Uygulanan Güncel Pazarlama Yaklaşımları, Abdulvahap Baydaş, Fuat Yalman, Kriter Yayınevi.