

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Marketing in Health Care Organisations / Marketing in Health Care Organisations	
Ders Kodu / Course Code	SY202B2	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Bachelor Degree / Bachelor Degree	
Ders Akts Kredi / ECTS	3.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Normal Education / Normal Education	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	yok	none
Amacı / Purpose	Bu ders ile pazarlama stratejilerinin neler olduğu ve nasıl uygulanacağı konusunda bilgi kazandırmak amaçlanmaktadır.	This course aims to give information about what marketing strategies are and how to apply them.
İçeriği / Content	Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama dersinde sağlık hizmetleri piyasası ve bir ürün olarak sağlık, rekabet ve rekabetçi piyasa yapılanması, sağlık kuruluşlarında pazar konumlandırması, marka yönetimi, pazarlama stratejileri üzerinde belirleyici sistem unsurlarının tanımlanması, pazarlama karması ve her bir pazarlama karmasına ilişkin rekabetçi stratejilere yer verilecektir.	The Health Services Market in Health Services course will include healthcare market, healthcare, competition and competitive market structure, market positioning in health institutions, brand management, definition of determinative system elements on marketing strategies, marketing mix and competitive strategies for each marketing mix.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	yok	none
Staj Durumu / Internship Status	yok	none
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Eric N. Berkowitz, " Essentials of Health Care Marketing", Third Edition, Professor Emeritus, University of Massachusetts, Amherst, Massachusetts. Dilaver Tengilimoğlu, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Siyasal Kitabevi, 4.Baskı, Ankara 2016.	Eric N. Berkowitz, " Essentials of Health Care Marketing", Third Edition, Professor Emeritus, University of Massachusetts, Amherst, Massachusetts. Dilaver Tengilimoğlu, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Siyasal Kitabevi, 4.Baskı, Ankara 2016.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Dr. Öğr. Üyesi Sefa Emre YILMAZEL	Lec. PhD Sefa Emre YILMAZEL

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Sağlık kurumlarında pazarlamanın uygulanmasında karşılaşılan sorunları bilir	Know the problems in the application of marketing in health institutions
2	Sağlık kurumları için pazarlamanın sağlayabileceği faydaları anlar	Understand the benefits that marketing for healthcare organizations can provide
3	Stratejik pazarlama yönetimini ve pazarlama stratejilerini öğrenir	Learn strategic marketing management and marketing strategies
4	Girişimci sağlık kurumlarının özelliklerini öğrenir	Learn the characteristics of entrepreneurial health institutions
5	Sağlık kurumlarının çevreleriyle olan ilişkilerinin düzenlenmesinde halkla ilişkiler faaliyetlerinin nasıl kullanılacağını bilir	Health institutions know how to use public relations activities in relation to their surroundings

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama ve sağlık hizmetleri pazarlamasının gelişimi				
	Development of marketing and health services marketing				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Hizmet pazarlaması ve sağlık hizmetlerinde pazarlamanın rolü				
	Service marketing and the role of marketing in health services				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tüketici davranışları				
	Consumer behavior				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması I				
	Marketing information system and marketing research I				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama bilgi sistemi ve pazarlama araştırması II				
	Marketing information system and marketing research II				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazar bölümlendirme ve hedef pazar seçimi I				
	Market segmentation and target market choice I				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Stratejik pazarlama planlaması				
	Strategic marketing planning.				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Büyüme stratejileri + ARA SINAV				
	Growth Strategies + MIDTERM EXAM				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sağlık hizmetleri pazarlamasında ürün ve ürün politikaları				
	Product and product policies in health care marketing				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sağlık hizmetleri pazarlamasında pazarlama karması elemanları				
	Marketing mix members in health care marketing				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sağlık hizmetleri pazarlamasında fiyatlama, dağıtım, tutundurma				
	Marketing mix members in health care marketing				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sağlık hizmetleri pazarlamasında yeni yaklaşımlar: İlişki pazarlaması ve müşteri ilişkileri yönetimi				
	Pricing, distribution, promotion in health care marketing				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sağlık hizmetleri pazarlamasında yeni yaklaşımlar: İlişki pazarlaması ve müşteri ilişkileri yönetimi				
	New approaches in health care marketing: Relationship marketing and customer relationship management				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama etiği - Markalaşma ve marka yönetimi				
	Marketing ethics - Branding and brand management				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Genel Değerlendirme				
	general evaluation				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	3	3.00	9.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	1.00	14.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	2.00	28.00
Final Sınavı / Final Examination	1	2.00	2.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	3	4.00	12.00
Soru-Yanıt / Question-Answer	14	1.00	14.00
Toplam / Total:	50	14.00	80.00

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes														
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	2.1.1	2.1.2	3.1.1	3.1.2	3.1.3	3.1.4	3.2.1	3.2.2	3.3.1	3.3.2	3.4.1	3.4.2
1.Sağlık kurumlarında pazarlamanın uygulanmasında karşılaşılan sorunları bilir / Know the problems in the application of marketing in health institutions	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1
2.Sağlık kurumları için pazarlamanın sağlayabileceği faydaları anlar / Understand the benefits that marketing for healthcare organizations can provide	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1
3.Stratejik pazarlama yönetimini ve pazarlama stratejilerini öğrenir / Learn strategic marketing management and marketing strategies	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1
4.Girişimci sağlık kurumlarının özelliklerini öğrenir / Learn the characteristics of entrepreneurial health institutions	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1
5.Sağlık kurumlarının çevreleriyle olan ilişkilerinin düzenlenmesinde halkla ilişkiler faaliyetlerinin nasıl kullanılacağını bilir / Health institutions know how to use public relations activities in relation to their surroundings	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high