

Anestezi (İÖ)			
Önlisans	TYYÇ: 5. Düzey	QF-EHEA: Kısa Düzey	EQF-LLL: 5. Düzey

## Ders Genel Tanıtım Bilgileri

Ders Kodu:	UNI103				
Ders İsmi:	Sağlık Pazarlaması				
Ders Yarıyılı:	Bahar				
Ders Kredileri:	<table><tr><td>AKTS</td></tr><tr><td>5</td></tr></table>	AKTS	5		
AKTS					
5					
Öğretim Dili:	Turkish				
Ders Koşulu:					
Ders İş Deneyimini Gerektiriyor mu?:	Hayır				
Dersin Türü:	Üniversite Seçmeli				
Dersin Seviyesi:	<table><tr><td>Önlisans</td><td>TYYÇ:5. Düzey</td><td>QF-EHEA:Kısa Düzey</td><td>EQF-LLL:5. Düzey</td></tr></table>	Önlisans	TYYÇ:5. Düzey	QF-EHEA:Kısa Düzey	EQF-LLL:5. Düzey
Önlisans	TYYÇ:5. Düzey	QF-EHEA:Kısa Düzey	EQF-LLL:5. Düzey		
Dersin Veriliş Şekli:	E-Öğrenme				
Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üy. FATİH ÖZER				
Dersi Veren(ler):	Dr. Fatih ÖZER				
Dersin Yardımcıları:					

## Dersin Amaç ve İçeriği

Dersin Amacı:	Sağlık Pazarlaması dersinin amacı, öğrencilere sağlık sektörüne özgü pazarlama stratejilerini geliştirme becerisi kazandırmaktır. Ders, sağlık hizmetleri ve ürünlerinin pazarlanmasında karşılaşılan zorlukları öğretirken, öğrencilere hedef kitle analizleri yapma, dijital ve geleneksel pazarlama yöntemlerini kullanma, etik ve yasal çerçeveleri anlama yetkinliği sağlar. Bu sayede, sağlık sektöründe etkili pazarlama stratejileri geliştirebilecek uzmanlar yetiştirilmesi hedeflenir.
Dersin İçeriği:	Sağlık hizmetleri ve sağlık sektöründe faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar için pazarlama

İçeriği: stratejilerini kapsar. Bu ders, genel pazarlama prensiplerinin sağlık sektörüne nasıl uyarlanabileceğini, sağlık hizmeti sağlayıcılarının ve ürünlerinin nasıl pazarlanacağını ve hedef kitlelerle nasıl etkili bir şekilde iletişim kurulacağını öğretir.

## Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

- 1) Pazarlama ve hizmet kavramlarını tanımlayabileceklerdir.
- 2) Sağlık hizmetlerinde pazarlamanın çerçevesi hakkında açıklama yapılabilecektir.
- 3) Sağlık hizmetleri pazarlamasında fiyatlandırma şekilleri açıklanabilecektir.
- 4) Sağlık hizmetlerinde tutundurma faaliyetleri açıklanabilecektir.
- 5) Sağlık hizmetleri pazarlamasında süreç yönetiminin tanımı yapılabilecektir.
- 6) Sağlık hizmetleri pazarlamasında insan faktörünün önemi açıklanabilecektir.
- 7) Sağlık hizmetleri pazarlamasında iletişimin önemi ve yöntemleri açıklanabilecektir.
- 8) Ara Sınav
- 9) Sağlık hizmetlerinde kalitenin önemi hakkında açıklama yapılabilecektir.
- 10) Sağlık Hizmetlerinde Uluslararasılaşma ve Markalaşma hakkında tanımlama yapılabilecektir.
- 11) Sağlık Hizmetleri Pazarlamasında Yeni Yaklaşımlar hakkında tartışma yapabilecektir.
- 12) Öğrenci sunumları
- 13) Öğrenci sunumları
- 14) Öğrenci sunumları

## Ders Akış Planı

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1)	Pazarlamanın Tanımı ve Kapsamın, Pazarlamada Temel Kavramlar, Pazarlama Kavramının Gelişimi, Pazarlama Kavramının Amaç ve Önemi	
2)	Hizmet ve hizmet sektörünün özellikleri ve ilişkili kavramların açıklanması, Hizmet pazarlaması kavramının tanıtılması, Hizmet işletmeleri olarak sağlık kurumlarında pazarlama yönetim sürecine giriş	
3)	Sağlık Pazarlamasının Tanımı, Kapsamı, Sağlıkta Pazarlama Karması Tanımı ve Kapsamı	
4)	Pazar, Pazarlama Çevresi ve Tüketici Davranışları (Pazar Kavramı ve Pazarlama Çevresi, Mikro/ Makro Çevre Faktörleri, Tüketici ve Müşteri Kavramlarını, Sağlık Tüketicisi Satın Alma Davranışına Etki Eden Unsurlar)	
5)	Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazar Araştırması, Sağlık Sektöründe Veri Toplama Yöntemleri, Analiz, Raporlama ve Yorumlama Teknikleri	
6)	Sağlık Kurumlarında Tüketici Davranışlarına Göre Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi	
7)	Sağlık Kurumlarında Hedef Pazarın Özelliklerine Uygun Pazarlama Stratejilerinin Seçilmesi	





bilgisayar yazılımı ile birlikte Ders Öğrenme Kazanımları Bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanır.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	13) Ekip çalışmasını içselleştirmiştir, temel anestezi farmakoloji bilgisine sahip olarak, güvenli anestezi ve analjezik uygulamalarını anestezi hekimi ile birlikte gerçekleştirir.													
14) Genel ilk yardım bilgisine sahip olarak acil durumlarda uygun yaklaşım ve doğru uygulama becerisini gösterir.														
15) Ekip çalışması için gerekli disipline sahiptir ve sorumluluğu altında çalışanların gelişimlerine yönelik etkinlik yürütür.														

### Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi

Etkisi Yok	1 En Düşük	2 Orta	3 En Yüksek

	Dersin Program Kazanımlarına Etkisi	Katkı Payı
1)	Anestezi teknikeri meslek bilincine sahiptir.	
2)	Anestezi teknikerinin görev, yetki ve sorumluluklarının neler olduğunu bilir ve ameliyathanede uyumlu ekip çalışması yürütecek etik davranışlar sergiler.	
3)	Çağdaş sağlık teknikeri anlayışına uygun, hasta ile iletişimini yürütebilecek, alanı ile ilgili öngörülemez bir durumla karşılaştığında sorumluluk alıp çözüm önerileri geliştirebilen temel bilgi, beceri ve donanıma sahiptir.	
4)	Hastalara zarar vermeden, sepsi-antisepsi, sterilizasyon, kontaminasyon ve enfeksiyon hakkında temel bilgilere sahip olarak sağlık hizmeti sunduğu çalıştığı ortamında hijyene önem verir.	
5)	Anestezi uygulamalarında kullanılan tıbbi terimleri anlar ve kullanır.	
6)	İnsan vücudunun temel yapı ve işlevleri ile biyokimyasal mekanizmaları bilir ve mesleki çalışmalarında kullanır.	

7)	Temel anatomi ve sistemlere ait hastalıklar hakkında genel bilgilere sahiptir.	
8)	Mesleğini uygularken uygun bilgi kaynaklarından, bilgi teknolojilerinden yararlanabilir.	
9)	Yaşam boyu öğrenme bilincine sahiptir.	
10)	Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde kullanarak alanındaki bilgileri izler.	
11)	Alanıyla ilgili etik ilke ve kurallara ilişkin bilgiye sahiptir.	
12)	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.	
13)	Ekip çalışmasını içselleştirmiştir, temel anestezi farmakoloji bilgisine sahip olarak, güvenli anestezi ve analjezik uygulamalarını anestezi hekimi ile birlikte gerçekleştirir.	
14)	Genel ilk yardım bilgisine sahip olarak acil durumlarda uygun yaklaşım ve doğru uygulama becerisini gösterir.	
15)	Ekip çalışması için gerekli disipline sahiptir ve sorumluluğu altında çalışanların gelişimlerine yönelik etkinlik yürütür.	

## Ölçme ve Değerlendirme

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Aktivite Sayısı	Katkı Payı
Devam	14	% 20
Ara Sınavlar	1	% 30
Final	1	% 50
<b>Toplam</b>		<b>% 100</b>
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI		% 50
YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI		% 50
<b>Toplam</b>		<b>% 100</b>

## İş Yükü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

Aktiviteler	Aktivite Sayısı	İş Yükü
Ders Saati	14	28
Ödevler	1	20

Ara Sınavlar	1	30
Final	1	50
<b>Toplam İş Yüğü</b>		<b>128</b>