

| | | | |
|-------------|----------------|---------------------|-------------------|
| Optisyenlik | | | |
| 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: | Güz Bahar |
| Ders Kredileri: | AKTS 5 |
| Öğretim Dili: | Türkçe |
| Ders Koşulu: | |
| Ders İş Deneyimini Gerekliyor mu?: | Hayır |
| Dersin Türü: | Üniversite Seçmeli |
| Dersin Seviyesi: | 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 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 | |

| Ders Öğrenme Kazanımları | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|
| 12) Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemine ait tarih bilicini edinir. | | | | | | | | | | | | | | |
| 13) Türkçe dil yapısını öğrenir ve iletişim kurmasını sağlayacak temel düzeyde İngilizce bilgisini edinir. | | | | | | | | | | | | | | |
| 14) Müessesesinde gerekli olan mali planlamaları yapar ve genel muhasebe bilgisine sahip olur. | | | | | | | | | | | | | | |
| 15) Araştırmacı, değişikliklere açık, yaratıcı, program çözme becerilerine ve çözüm önerilerini paylaşma becerilerine sahiptir. | | | | | | | | | | | | | | |

Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi

| Etkisi Yok | 1 En Düşük | 2 Orta | 3 En Yüksek |
|------------|------------|--------|-------------|
| | | | |

| | Dersin Program Kazanımlarına Etkisi | Katkı Payı |
|----|---|------------|
| 1) | Optisyenlikte kullanılan temel terimleri, optisyenliğin tarihini, gelişimini ve optisyenlik meslek mevzuatını bilir. | |
| 2) | Mesleği ile ilgili çevresel, toplumsal ,etik problemleri bilir ve bunlarla ilgili sorumlulukları üstlenir. | |
| 3) | Mesleği ile ilgili sağlık ve emniyet tedbirlerini gözetir. | |
| 4) | Toplam kalite felsefesini benimser ve ilgili kurumsal süreçlere destek verir. | |
| 5) | Optisyenlik mesleğinde gerekli olan temel matematik ve fizik bilgisine sahip olur. | |
| 6) | Bilişim teknolojilerini öğrenir, temel bilgisayar programlarını ve mesleki yazılım programlarını kullanır. | |
| 7) | Göz anatomisini ve görme optiğini bilir, göz hastalıkları hakkında bilgi sahibi olur. | |
| 8) | Refraksiyon kusurlarını öğrenir, bu kusurların düzeltilmesinde kullanılan optik gereçleri bilir ve optik camların diyoptrilerini fokometre aracılığıyla ölçer, merceğin türünü belirler . | |

| | | |
|-----|---|--|
| 9) | Optisyenlikte tanımlanan malzemelerin özelliklerini bilir ve optik aletleri tanır. | |
| 10) | Görme bozukluklarını gidermek veya hafifletmek için göz hekimi tarafından hazırlanmış reçeteleri okur, optik gereçleri tedarik eder, hastaya en uygun olan cam ve çerçeveyi seçer ve en uygun biçimde gözlük montaj işlemlerini gerçekleştirir. | |
| 11) | Optisyenlik laboratuvarında ya da müessesesinde optik malzemeler ile ilgili herhangi bir sorun çıktığında sorunu anlar ve giderir. | |
| 12) | Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemine ait tarih bilicini edinir. | |
| 13) | Türkçe dil yapısını öğrenir ve iletişim kurmasını sağlayacak temel düzeyde İngilizce bilgisini edinir. | |
| 14) | Müessesesinde gerekli olan mali planlamaları yapar ve genel muhasebe bilgisine sahip olur. | |
| 15) | Araştırmacı, değişikliklere açık, yaratıcı, program çözme becerilerine ve çözüm önerilerini paylaşma becerilerine sahiptir. | |

Ölçme ve Değerlendirme

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

İş Yüğü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

| Aktiviteler | Aktivite Sayısı | İş Yüğü |
|--------------|-----------------|---------|
| Ders Saati | 14 | 28 |
| Ödevler | 1 | 20 |
| Ara Sınavlar | 1 | 30 |
| Final | 1 | 50 |

