



# Yüksek İhtisas Üniversitesi

Sağlık Bilimleri Fakültesi  
SAĞLIK YÖNETİMİ

Sağlık Kurumlarında Pazarlama					
Yarıyıl	Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS
6	SYB 309	Sağlık Kurumlarında Pazarlama	3	3	5

Öğrenim Türü	Dersin Dili	Dersin Düzeyi	Dersin Staj Durumu	Dersin Türü
Örgün Öğretim	Türkçe	Fakülte	Yok	Zorunlu

Bölümü/Programı	Ön Koşul	Dersin Koordinatörü	Dersi Veren	Dersin Yardımcıları
SAĞLIK YÖNETİMİ			Dr. Öğr. Üyesi Özden GÜDÜK <a href="mailto:ozdenguduk@yiu.edu.tr">ozdenguduk@yiu.edu.tr</a>	

#### Dersin Amacı :

Sağlık kurumlarında pazarlama kavramı ve ilkelerini benimsemek, sağlık kurumlarında pazarlama stratejilerinin neler olduğu ve nasıl uygulanacağı ile ilgili bilgiler kazandırmak, sağlık hizmetleri için kurumsal imaj geliştirmeye yönelik pazarlama stratejileri hakkında bilgilendirmektir.

#### Öğretim Yöntem ve Teknikleri :

Pazarlama ile ilgili temel kavramlar, sağlık kurumlarında pazarlamanın önemi, pazarlama karması elemanları, Pazar araştırması, Pazar bölümlendirme, büyüme stratejileri, pazarlamanın gelişimi ve ilişkisel pazarlama, çağdaş pazarlama yöntemleri, sağlık hizmetlerinde pazarlama etiği

#### Dersin Kaynakları

**Kaynakları** Tengilimoğlu, D., Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Siyasal Kitabevi, 2011. Ders notları ve sunumları.  
Öğretim elemanı ders notları

#### Ders Yapısı

Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	: 50
Sosyal Bilimler	: 50	Alan Bilgisi	:

#### Ders Konuları

Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dökümanlar
1	Pazarlama ve sağlık hizmetleri pazarlamasının gelişimi		
2	Hizmetlerin özellikleri, hizmet sektörünün gelişimi ve sağlık hizmetlerinin özellikleri		
3	Tüketici davranışları		
4	Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması		
5	Pazar bölümlendirme, hedef pazar seçimi, pazar konumlandırma		
6	Büyüme stratejileri		
7	Ara sınav		
8	Stratejik pazarlama planlaması		
9	Sağlık hizmetleri pazarlamasında ürün ve ürün politikaları		
10	Fiyat ve fiyatlandırma stratejileri		
11	Sağlık hizmetleri pazarlamasında fiyatlama, dağıtım, tutundurma		
12	Sağlık hizmetleri pazarlamasında yeni yaklaşımlar: İlişki pazarlaması ve müşteri ilişkileri yönetimi		
13	Pazarlama etiği - Markalaşma ve marka yönetimi		
14	Vaka Tartışması		
15	Final Sınavı		

#### Ders İçin Önerilen Diğer Dersler

SYB-SEC 101 Sağlık Yönetiminde İletişim Becerileri

#### Dersin Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
Ö01	Bu dersin sonunda öğrenci, sağlık kurumlarında pazarlamanın uygulanmasında karşılaşılan sorunları bilir
Ö02	Sağlık kurumları için pazarlamanın sağlayabileceği faydaları anlar
Ö03	Stratejik pazarlama yönetimini ve pazarlama stratejilerini öğrenir
Ö04	Sürekli değişen çevreye ayak uydurmada sağlık kurumlarının yapabilecekleri stratejileri bilir
Ö05	İmajın ne olduğunu ve imajın nasıl yaratılacağını öğrenir
Ö06	Sağlık kurumları için müşteri yönetimini ve müşteri tatmin çalışmalarının nasıl yapılacağını öğrenir
Ö07	Sağlık kurumlarının çevreleriyle olan ilişkilerinin düzenlenmesinde halkla ilişkiler faaliyetlerinin nasıl kullanılacağını bilir

#### Programın Öğrenme Çıktıları

Sıra No	Açıklama
P08	Grup çalışmasına katılma ve etkili iletişim kurma yeteneğine sahip olma.
P07	Sağlık yönetimi alanında meydana gelen değişimleri takip etme ve ülkenin sağlık sistemine katkıda bulunma yeteneğine sahip olma.
P09	Sağlık yönetimine ilişkin mevcut hukuk kuralları ile etik değerlere hakim olma ve bunlara uygun davranma alışkanlığı kazanma.
P11	Mevcut mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirmeye, yeniliğe ve yaşam boyu öğrenmeye açık olma.
P10	Sağlık yönetimine ilişkin mesleki terminolojiye ve yeterli yabancı dil bilgisine sahip olma.
P06	Sağlık yönetimi sürecinde ortaya çıkan problemlerde gerçekçi, eleştirel ve yenilikçi düşünme ile karar verme ve problem çözmede bilimsel yöntem ve teknikleri kullanma yeteneğine sahip olma.
P02	Sağlık kuruluşlarında yer alan bölümlerdeki planlama, organizasyon, yürütme ve kontrol işlevlerini anlama, yorumlama ve geliştirme bilgi ve becerisi kazanma.
P01	Sağlık kuruluşlarının yönetimi konusunda yeterli kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma ve öğrendiklerini kullanabilme yeteneği edinme.
P03	Sağlık yöneticilerinin ihtiyaç duyduğu bilgi sistemlerini uygun bir şekilde kullanma ve yönetebilme yeteneği kazanma.
P05	Sağlık kurumlarının yönetimine ilişkin kantitatif ve kalitatif analizler yapma ve elde edilen sonuçları uygulamaya dökme bilgi ve becerisine sahip olma.
P04	Türk sağlık sisteminin ve uluslararası düzeydeki sağlık sistemlerinin temel unsurlarını, politikalarını, ekonomik ve sosyal yapılarını analiz edebilme yetisi kazanma.

Değerlendirme Ölçütleri		
Yarıyıl Çalışmaları	Sayısı	Katkı
Ara Sınav	1	%30
Kısa Sınav	0	%0
Ödev	1	%10
Devam	0	%0
Uygulama	0	%0
Proje	0	%0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

AKTS Hesaplama İçeriği			
Etkinlik	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yüğü Saati
Ders Süresi	13	3	39
Sınıf Dışı Ç. Süresi	13	7	91
Ödevler	1	16	16
Sunum/Seminer Hazırlama	0	0	0
Ara Sınavlar	1	2	2
Uygulama	0	0	0
Laboratuvar	0	0	0
Proje	0	0	0
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	2	2
<b>Toplam İş Yüğü</b>			<b>150</b>
<b>AKTS Kredisi</b>			<b>5</b>

Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları									
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek									

	P01	P02	P03	P04	P06	P07	P08	P11
<b>Tüm</b>	4	4	4	4	4	5	5	4
<b>Ö01</b>	5	3						5
<b>Ö02</b>	5		4	4	4			4
<b>Ö03</b>	5	4	4					4
<b>Ö04</b>	4	4		4		4		4
<b>Ö05</b>	5	4				5		4
<b>Ö06</b>	4	4					5	5
<b>Ö07</b>	4	4					5	5