

**SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**OPTİSYENLİK PROGRAMI**  
**DERS İZLENESİ**

<b>Dersin Adı</b>	Optisyenlikte Pazarlama
<b>Dersin Kodu</b>	324405
<b>Dersin AKTS' si</b>	2
<b>Dersin Yürütücüsü</b>	Öğr. Gör. Sinem BARUT KIRAT
<b>Dersin Gün ve Saati</b>	
<b>İletişim Bilgileri</b>	sinembarut@harran.edu.tr
<b>Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık</b>	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-cevap, konu başlığını günlük hayata ve mesleki yaşantıya dair örneklendirme, konu hakkında fikir alışverişleri. Ders hazırlık aşamasında, öğrenciler internetten ve çeşitli ulaşılabilir kaynaklardan her haftanın konusu ile ilgili olarak derse gelmeden önce ön araştırma yapacaklardır.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilerin, pazarlamanın temel ilkelerini anlamalarını ve pazarlama işlevinin önemini kavramalarını sağlamak, böylelikle optik sektörü ve optik mağazalarındaki pazarlama faaliyetlerine entegre olabilmelerini sağlamaktır.
<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> 1. Pazarlamanın temel ilkelerini ve pazarlamanın önemini kavrar. 2. Mesleki bilgileri ile 4P ve 7C kapsamında pazarlama karması oluşturur. 3. Fiyatlama politikaları hakkında bilgi sahibi olur. 4. Tüketici alışkanlıkları ve satın alma davranışları hakkında edindiği bilgileri mesleki hizmet sunumunda kullanır. 5. Güncel pazarlama yaklaşımlarını mesleğiyle ilişkilendirebilme ve hizmet sunumunda kullanır.
<b>Haftalık Ders Konuları</b>	1. Hafta: Pazarlamaya Giriş Pazarlama hakkında temel kavramlar 2. Hafta: Pazarlama anlayışları ve pazarlama çevresi 3. Hafta: Pazarlama karması 4P-7C 4. Hafta: Mal ve nitelikleri, çeşitleri, malın yaşam süreci Dağıtım ve özellikleri, dağıtım kanalı ve fiziksel dağıtım 5. Hafta: Fiyat ve özellikleri, fiyatlama yöntemleri, fiyatlama politikaları Tutundurma ve özellikleri, pazarlama iletişimi elemanları 6. Hafta: Fiyat ve özellikleri, fiyatlama yöntemleri, fiyatlama politikaları Tutundurma ve özellikleri, pazarlama iletişimi elemanları 7. Hafta: Pazarlama stratejileri 8. Hafta: Pazar bölümlendirme ve Hedef Pazarlar 9. Hafta: Tüketici pazarları: Tüketici alışkanlıkları, güncel trendler, satın alma davranışları 10. Hafta: Tüketici pazarları: Tüketici alışkanlıkları, güncel trendler, satın alma davranışları 11. Hafta: Tüketici pazarları: Müşteri değeri, memnuniyeti ve sadakati oluşturmak 12. Hafta: Tüketici pazarları: Müşteri değeri, memnuniyeti ve sadakati oluşturmak 13. Hafta: Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-I 14. Hafta: Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-I 15. Hafta: Optik mağazalar ve optik sektöründe gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine yönelik analiz sunumları ve tartışma-I
<b>Ölçme-Değerlendirme</b>	Bu ders kapsamında genel konuları kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav, 1 (bir) Ara Sınav ve 1 (bir) Yarıyıl Sonu Sınavı yapılacaktır. Her bir sınavın başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir. Kısa Sınav: 20% Ara Sınav : 30 %

	Yarıyıl Sonu Sınavı: 50 % Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınavı Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek Kısa Sınav Tarih ve Saati: 5.Hafta ders saatinde
<b>Kaynaklar</b>	Aktekin, E. (2015), Pazarlama İlkeleri Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları, Beta Kitap Özdemir, E. Yarar, O. (2016), Temel Optisyenlik, Güneş Tıp Kitabevleri

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
<b>ÖÇ1</b>	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
<b>ÖÇ2</b>	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
<b>ÖÇ3</b>	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
<b>ÖÇ4</b>	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
<b>ÖÇ5</b>	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3
<b>ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları</b>															
<b>Katkı Düzeyi</b>	<b>1 Çok Düşük</b>				<b>2 Düşük</b>			<b>3 Orta</b>		<b>4 Yüksek</b>		<b>5 Çok Yüksek</b>			

#### Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Optisyenlikte Pazarlama	4	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	4	5	2	3