|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Sigorta Pazarlama |
| **Dersin Kredisi** | 3 ( 3 Saat Teorik) |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr.Gör. Nazif AYYILDIZ |
| **Dersin AKTS’si** | 3 |
| **Dersin Gün ve Saati** | Birim web sayfasında ilan edilecektir. |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** | Salı 12:00 – 13: 00 |
| **İletişim Bilgileri** | nazifayyildiz@harran.edu.tr 0414 318 30 00- 2549 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık** | Yüz Yüze Eğitim. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi.Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak. |
| Dersin Amacı | Bu dersin amacı ikinci sınıf öğrencilerinin pazarlama kavramını ve teknikleriniöğretmek ve müşteri ilişkilerinde daha sağlıklı davranmaktır. |
|  |  |
| Dersin Öğrenme Kazanımları | **Bu dersin sonunda öğrenci;**1-Profesyonel tutum ve davranış sergileyebilecektir. 2- Pazarlama safhalarına hakim olacaktır.3- Müşteri diyalogunda performansını arttıracaktır. 4- Profesyonel tutum ve davranış sergileyebilecektir. 5-Sigorta pazarlamasını öğrenir.6- Pazarlama tekniklerini uygulayabilir. |
| Dersin İçeriği | Bu derste ikinci sınıf öğrencilerine pazarlama teknikleri. Müşteri tipleriuygulamalı olarak öğretilir.Tutum ve davranışlar Bankacılık ve Sigortacılık sektöründe pazarlamacılığın önemi anlatılır |
| **Haftalar** | **Konular** |
| 1 | Sigorta pazarlamaya giriş, |
| 2 | Sigorta örgüt yapısı, Türk sigorta sisteminin temel özellikleri |
| 3 | Sigorta pazarlama bileşenleri ( Pazarın gelişimi, poliçe stratejileri ) |
| 4 | Acente sisteminin işleyişi ve özellikleri |
| 5 | Kişisel satış Kapıdan önceki ve sonraki faaliyetler |
| 6 | Müşteri ziyareti |
| 7 | Satış elemanlarının eğitimi ve tedariki, satış özellikleri, |
| 8 | satış sonrası pazarlama |
| 9 | Satış uygulaması bu uygulamanın değerlendirilmesi |
| 10 | Müşteri tipleri itirazlar , mazeretler ve bunların değerlendirilmesi |
| 11 | Genç sigortacıların özellikleri pazarlamaya ilk adım |
| 12 | Müşteri davranışı ve motivasyonu, hasar ve tatmin, Hasarda etkin haberleşme. |
| 13 | Satış uygulaması ve bu uygulamanın değerlendirilmesi |
| 14 | Bankacılıkta sigorta pazarlaması |
| **Genel Yeterlilikler** |
| -Sigorta pazarlama alanına giren temel düzeyde teorik konuların bilinmesi,-Dersin özelliğine göre uygun çalışma tekniklerini seçme ve uygulama. |
| **Kaynaklar** |
| AKAT, Ömer. 2001 *Uluslar arası Pazarlama Karması ve Yönetimi* BURSAECER H.Ferhat*Pazarlama İlkeleri.* Gazi Kitapevi Ankara 2014 |
| **Değerlendirme Sistemi** |
| Yüz yüze yapılacak olan sınavların ağırlığı Ara Sınav %40, ve Yarıyıl Sonu Sınavı %60 şeklindedir. Meslek Yüksekokulu Yönetim Kurulunun alacağı karara göre sınavların yapılacağı tarihler belirlenerek web sayfasında ilan edilecektir. |

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** |
| **ÖÇ1** | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 1 |
| **ÖÇ2** | 4 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| **ÖÇ3** | 5 | 2 | 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| **ÖÇ4** | 5 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 5 | 2 | 0 | 5 |
| **ÖÇ5** | 5 | 2 | 4 | 5 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 |
| **ÖÇ6** | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 5 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** |
| Katkı Düzeyi: | 1 Çok Düşük | 2 Düşük | 3 Orta | 4 Yüksek | 5 Çok Yüksek |

**PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRENİN KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** |
| **Sigorta Pazarlama** | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 |