

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Sigorta Pazarlama	1803306	III	3+0	3	3
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu dersin amacı ikinci sınıf öğrencilerinin pazarlama kavramını ve tekniklerini öğretmek 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 tipleri uygulamalı 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	Arasınav				
8	Satış elemanlarının eğitimi ve tedariki, satış özellikleri, 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 <i>Uluslar arası Pazarlama Karması ve Yönetimi</i> BURSA ECER H.Ferhat <i>Pazarlama İlkeleri</i> . Gazi Kitapevi Ankara 2014					
Değerlendirme Sistemi					
Arasınav: %40 Final: %60 Bütünleme:					

**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 ÖĞRENİM 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