



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Finansal Hizmetlerde Pazarlama							
Ders Kodu		EF359		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüklü	120 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bankalar ve tüm finansal kurumlar rekabet değeri yaratmak için pazarlama faaliyetleri uygulamaktadırlar. Bu dersin amacı, öğrencilere finansal hizmetlere yönelik gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerini tanıtmaktır.							
Özet İçeriği		Bu ders, pazar bölümleme, hedefleme ve konumlandırma gibi çeşitli pazarlama kavramlarını operasyonelleştirmektedir. Bu dersin sonunda öğrenciler, tüketicilerin nasıl bölümlendirileceğini, bunu yapmak için hangi bilgilerin gerekli olduğunu, bölümleme için kullanılabilecek yöntemleri, hangi tüketicilerin hedefleneceği, tüketicilerin zihninde markanın en iyi şekilde nasıl konumlandırılacağını belirlemeyi, tüketicilere ve firmalara değer yaratan yeni finansal ürün/hizmetlerin geliştirilmesini ve fiyatlandırılması ve/veya finansal hizmetlerde ortak marka yönetimini öğreneceklerdir.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Armstrong, G., S. Adam, S. Denize & P. Kotler (2005), Principles of Marketing, 11th Edition, Pearson Education Australia
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Giriş – Modern Finansal Hizmet Örgütlerinde Pazarlamanın Rolü
2	Teorik	Stratejik Pazarlama Yönetimi Süreci
3	Teorik	Tüketicileri Anlama – Tüketici Satın Alma Davranışı
4	Teorik	Kurumsal Satın Alma Davranışı
5	Teorik	Pazarlama Araştırması ve Pazarlama Bilgi Sistemi
6	Teorik	Pazar Bölümleme ve Konumlandırma Stratejileri
7	Teorik	Hizmet, Hizmet Kültürü ve Tüketici Deneyimi
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Değer Yaratma ve Konumlandırma – Finansal Hizmetlerde Pazar Bölümleme, Hedefleme ve Konumlandırma
10	Teorik	Finansal Ürünlerin Geliştirilmesi ve Hizmet Deneyimlerinin Tasarlanması



11	Teorik	Finansal Hizmetlerin Fiyatlandırma Stratejileri
12	Teorik	Finansal Hizmetlerin Yer Stratejileri
13	Teorik	Finansal Hizmetlerin Tutundurma Stratejileri
14	Teorik	Marka Stratejileri ve Marka Yönetimi
15	Teorik	İlişkisel Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Yönetimi Stratejileri
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Uygulamalı Ders	1	9	1	10
Bireysel Çalışma	10	1	2	30
Dönem Sonu Sınavı	1	9	1	10
Toplam İş Yükü (Saat)				120
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Finansal hizmetlerin ürün/hizmet geliştirme, fiyatlandırma, dağıtım ve tutundurma stratejilerini analiz edebilmek
2	Pazarlamanın modern finansal kurumların başarısına nasıl katkı sağlayacağını tanımlayabilmek.
3	Uluslararası pazarlara giriş stratejileri incelenir.
4	pazarlama ve küresel pazarlama anlayışları ayrıştırılır.
5	Uluslararası pazarlama alanına ilişkin bilgi eksikliklerini gidererek , uluslararası pazarlama uygulamaları hakkında gerekli bilgileri vermek.

Program Çıktıları (Ekonomi ve Finans Programı)

1	Finans ve ekonomi konuları ile ilgili temel ilke ve kavramları tanımlayabilme
2	Küresel ekonomi ve uluslararası ekonomi konularını yorumlayabilme
3	Ekonomik ve finansal beklentilere uygun raporlama teknikleri geliştirebilme
4	Mesleki konularda sahip olduğu bilgi birikimini kullanabilme
5	Yaşam boyu öğrenme felsefesini benimseyebilme
6	Makro ve mikro ekonomik gelişmeleri analiz edebilme
7	İstatistiksel bilgileri, ekonomi ve finans alanındaki çalışmalarında uygulayabilme
8	Alanı ile ilgili konularda inisiyatif kullanabilme
9	Mesleki çalışmalarında zamanı etkili bir şekilde kullanabilme

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	3	3	4	3	3
PÇ2	3	5	3	3	3
PÇ3	3	3	3	3	3
PÇ4	5	3	3	3	3
PÇ5	3	3	3	3	3
PÇ6	3	3	3	3	5
PÇ7	3	3	3	3	3
PÇ8	3	3	3	3	3
PÇ9	4	3	4	3	3

