



**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**  
**SAĞLIK TURİZMİ (DİSİPLİNLERARASI) ANABİLİM DALI**  
**SAĞLIK TURİZMİ DİSİPLİNLERARASI PROGRAMI**  
**SAĞLIK TURİZMİ DİSİPLİNLERARASI YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**  
**DERS BİLGİ FORMU**

Dersin Adı	Sağlık Turizminde Pazarlama								
Ders Kodu	STU503	Ders Düzeyi			Yüksek Lisans				
AKTS Kredi	6	İş Yüğü	150 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bir taraftan pazarlama bilgi, kavram, kuram ve araçlarının turizm açısından değerlendirebilmek-uygulayabilmek, diğer taraftan sağlık turizmi pazarlanmasına özgü yeni bilgi, kavram, kuram ve araçları geliştirebilmektir.								
Özet İçeriğı	Pazarlamanın kavranması, sağlık turizm pazarlamanın kavranması, sağlık turisti tüketici davranışı, satın alma karar süreci, turistik istem ve turist tiplendirmesi, sağlık turizm pazarları ve pazar bölümlenmesi, sağlık turizmi ürün kararları, fiyatlama kararları, dağıtım kararları, tutundurma kararları								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

#### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

#### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Rızaoğlu, Bahattin (2007), Turizm Pazarlaması, Detay Yayıncılık, Ankara.
2	Zeithaml, V.A., Bitner, M.J and Gremler, D.D. (2009). Services Marketing, McGraw-Hill International Editon.
3	Peter, J. P. And Olson, J.C. (2010). Consumer Behavior & Marketing Strategy, McGraw-Hill Irwin

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlamanın kavranması (pazarlamanın uğraşmak zorunda olduğu engeller, pazarlama yönlü olmanın ilkeleri, pazarlama işlevleri)
2	Teorik	Turizm pazarlamanın kavranması (niteliğı, turizm pazarlama anlayışının geliştirilmesi, hizmetin özellikleri turizm pazarlamanın özellikleri)
3	Teorik	Turistik tüketici davranışı (turistik tüketici davranış araştırmasının yararları, turistik tüketici davranışının psikolojik, toplumsal, kültürel, kişisel, durumsal etmenleri)
4	Teorik	Sağlık turisti satın alma karar süreci (satın alma karar sürecinin aşamaları, etmenleri, algılanan risk ve çeşitleri, özellikleri)
5	Teorik	Turistik istem ve turist tiplendirmesi (turistik istemi oluşturan etmenler, turistik istemin özellikleri, turist tiplendirmeleri)
6	Teorik	Sağlık turizm pazarları ve pazar bölümlenmesi (Pazar ve Pazar bölümlenmenin niteliğı, Pazar bölümlenmenin dayandırıldığı varsayımlar, Pazar bölümlenmenin yararları ve koşulları, bölümlenme yöntemleri, turizm pazarlarının gruplandırılması ve özellikleri)
7	Teorik	Sağlık turizmi ürün kararları (turistik ürün kararlarının niteliğı, turistik ürünlerin boyutları ve düzeyleri, turistik ürün sınıflandırılması, turistik ürünlerin özellikleri, turistik ürün stratejileri)
8	Teorik	Ara Sınav
9	Teorik	Sağlık turizmi ürün kararları (turistik ürün kararlarının niteliğı, turistik ürünlerin boyutları ve düzeyleri, turistik ürün sınıflandırılması, turistik ürünlerin özellikleri, turistik ürün stratejileri)
10	Teorik	Sağlık turizmi fiyatlama kararları (fiyatlama amaçları, fiyatlama yaklaşımları, fiyat değişiklikleri)
11	Teorik	Sağlık turizmi fiyatlama kararları (fiyatlama amaçları, fiyatlama yaklaşımları, fiyat değişiklikleri)
12	Teorik	Sağlık turizmi dağıtım (turist getirme) kararları: dağıtım sistemleri( dağıtım işlevleri, turistik dağıtım sisteminin türleri)
13	Teorik	Sağlık turizmi dağıtım (turist getirme) kararları: turizm pazarlama araçları (turizm pazarlama araçlarının faaliyetleri, sınıflandırılması)
14	Teorik	Sağlık turizmi tutundurma kararları (tutundurmanın boyutları, tutundurma yaklaşımları-reklamcılık, halkla ilişkiler, sürülmeme, bildirseme, duyurum, lobicilik, kişisel satış)
15	Teorik	Final Sınavı



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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	3	42
Ödev	14	3	1	56
Bireysel Çalışma	14	2	1	42
Ara Sınav	1	4	1	5
Dönem Sonu Sınavı	1	4	1	5
Toplam İş Yükü (Saat)				150
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				6

\*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

**Dersin Öğrenme Çıktıları**

1	Sağlık turizm pazarlamasının niteliğini öğrenir.
2	Sağlık hizmetinin belirleyici özelliklerini kavrar.
3	Sağlık turizmi satın alma karar sürecini öğrenir.
4	Sağlık turizmi ürün ve hizmet arasındaki farklılıkları öğrenir.
5	Sağlık turizmi ürünün niteliğini, boyutlarını ve düzeylerini kavrar.

**Program Çıktıları (Sağlık Turizmi Disiplinlerarası Yüksek Lisans Programı)**

1	Sağlık turizmi alanında uzmanlık düzeyinde kuramsal ve uygulamalı güncel bilgilere sahip olabilmek,
2	Teknolojinin güncel yöntemlerini, tekniklerini, cihazlarını kullanarak, tedavi etme hakkında bilgi sahibi olabilmek,
3	Termal, dental, medikal, üçüncü yaş ve engelli turizm organizasyonu ve yönetiminde etkin görev üstlenebilmek,
4	Sağlık turizmi ile ilgili sorunları bilimsel yöntemlerle çözümleyebilmek ve eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilmek,
5	Bilimsel araştırmalar için yeni projeler üretme, yürütme ve sonuçlandırma becerilerine sahip olabilmek,
6	Araştırmaları uygun istatistiksel yöntemler kullanarak yorumlayabilmek, yaptığı/katıldığı araştırmanın raporunu yazabilmek ve ulusal/uluslararası kabul görmüş hakemli bir dergide yayımlayabilmek/bilimsel toplantılarda sunabilmek,
7	Sağlık turizmi, sağlık turizminin tarihsel gelişimi ve ekonomik boyutu hakkında teorik ve pratik bilgi sahibi olur
8	Sağlık turizmi alanında hizmet veren kuruluşlarda stratejik yönetim, pazarlama, performans yönetimi, kalite yönetimi ve insan kaynakları yönetimi konularında uygulamaya yönelik bilgi ve beceri sahibi olur.
9	Kültürler arası farklılıkları, uluslararası sağlık mevzuatını ve hasta haklarını bilir, yorumlar ve uygulamaya aktarma becerisi kazanır.
10	Sağlık turizmde etik, politika ve planlama, bilişim sistemleri, mesleki yabancı dil, finansman ve aracı kuruluşlar konusunda teorik ve pratik bilgi edinir
11	Sağlık alanında temel kavram, terminoloji ve tamamlayıcı tıp (TAT) hakkında bilgi sahibi olur.

**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	3	3	3
PÇ2	3	3	3	3	3
PÇ3	3	3	3	3	3
PÇ4	3	3	3	3	3
PÇ5	3	3	3	3	3
PÇ6	3	3	3	3	3
PÇ7	3	3	3	3	3
PÇ8	3	3	3	3	3
PÇ9	3	3	3	3	3
PÇ10	3	3	3	3	3
PÇ11	3	3	3	3	3

