AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Sağlık Turizminde Pazarlama								
Ders Kodu	STU503		Ders Düzeyi	Yüksek Lisans					
AKTS Kredi	6	İş Yükü	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 İçeriği	Pazarlamanın kavranması, sağlık turizm pazarlamasının kavranması, sağlık turisti tüketici davranışı, satın alma karar süreci, turistik istem ve turist tiplendirmesi, sağlık turizm pazarları ve pazar bölümlemesi, sağlık turizmi ürün kararları, fiyatlama kararları, dağıtımkararları, tutundurma kararları								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Doç. Dr. Ahu YAZICI AYYILDIZ								

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 Internationbal 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 pazarlamasının kavranması (niteliği, turizm pazarlama anlayışının geliştirilmesi, hizmetin özellikleri turizm pazarlamasının 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 bölümlemesi (Pazar ve Pazar bölümlemenin niteliği, Pazar bölümlemenin dayandırıldığı varsayımlar, Pazar bölümlemenin yararları ve koşulları, bölümleme yöntemleri, turizm pazarlarının gruplandırılması ve özellikleri)
7	Teorik	Sağlık turizmi ürün kararları (turistik ürün kararlarının niteliği, 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 niteliği, 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 aracıları (turizm pazarlama aracılarının 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 Tezsiz Yüksek Lisans (İÖ) Programı)*	
1	Sağlık turizmi alanında uzmanlık düzeyinde kuramsal ve uygulamalı güncel bilgilere sahip olabilme,
2	Teknolojinin güncel yöntemlerini, tekniklerini, cihazlarını kullanarak, tedavi etme hakkında bilgi sahibi olabilme,
3	Termal, dental, medikal, üçüncü yaş ve engelli turizm organizasyonu ve yönetiminde etkin görev üstlenebilme,
4	Sağlık turizmi ile ilgili sorunları bilimsel yöntemlerle çözümleyebilme ve eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, ,
5	Bilimsel araştırmalar için yeni projeler üretme, yürütme ve sonuçlandırma becerilerine sahip olabilme,
6	Araştırmaları uygun istatistiksel yöntemler kullanarak yorumlayabilme, yaptığı/katıldığı araştırmanın raporunu yazabilme ve ulusal/uluslararası kabul görmüş hakemli bir dergide yayınlayabilme/bilimsel toplantılarda sunabilme,
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 turizminde 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	4	4	4	4	4
PÇ8	4	4	4	4	4
PÇ9	4	4	4	4	4
PÇ10	4	4	4	4	4
PÇ11	3	3	3	3	3