

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
Sağlık Hizmetleri MYO
Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Ders İzlenesi

Dersin Adı	Mesleki Uygulama																														
Dersin Kodu	314414																														
Dersin AKTS'si	6																														
Dersin Öğretim Elemanı	Öğr. Gör. Osman ÖZKAN – Öğr. Gör. Ebru TEMİZ																														
Dersin Gün ve Saati	Perşembe 08:00 – 16.00																														
Öğretim Elemanının İletişim Bilgileri	osmanozkan@harran.edu.tr 414.3183000-2091																														
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, belge incelemesi, çalışma grupları ile soru-cevap, araştırma raporunun hazırlanması Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.																														
Dersin Amacı	Tıbbi mümessillik misyonunun kavranması, mesleki bakış açılarının geliştirilmesi, ekip içinde çalışma, pazarlamaya yönelik bilgi ve becerilerin gelişmesi, uygulamalı satış becerisinin kazanılması, satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması, beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması																														
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none">1. Tıbbi mümessillik misyonunu kavrar.2. Mesleki bakış açısını geliştirir.3. Ekip içinde çalışma, Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisini kazanır.4. Pazarlamaya yönelik bilgi ve becerilerini geliştirir.5. Uygulamalı satış becerisini kazanır																														
Haftalık Ders Konuları	<table border="1"><tr><td>1. Hafta</td><td>Sosyal güvenlik kurumları</td></tr><tr><td>2. Hafta</td><td>Özel kurumlar</td></tr><tr><td>3. Hafta</td><td>Reçete çeşitleri</td></tr><tr><td>4. Hafta</td><td>Resmi reçete ve özel reçeteler</td></tr><tr><td>5. Hafta</td><td>İlaç kimyası, malzeme ve cihaz tanıtımı</td></tr><tr><td>6. Hafta</td><td>Laboratuvar çalışma güvenliği</td></tr><tr><td>7. Hafta</td><td>Tıbbi malzemelerle çalışma</td></tr><tr><td>8. Hafta</td><td>İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi</td></tr><tr><td>9. Hafta</td><td>İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi</td></tr><tr><td>10. Hafta</td><td>Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı</td></tr><tr><td>11. Hafta</td><td>Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı</td></tr><tr><td>12. Hafta</td><td>Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri</td></tr><tr><td>13. Hafta</td><td>Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması</td></tr><tr><td>14. Hafta</td><td>Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması</td></tr><tr><td>15. Hafta</td><td>Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması</td></tr></table>	1. Hafta	Sosyal güvenlik kurumları	2. Hafta	Özel kurumlar	3. Hafta	Reçete çeşitleri	4. Hafta	Resmi reçete ve özel reçeteler	5. Hafta	İlaç kimyası, malzeme ve cihaz tanıtımı	6. Hafta	Laboratuvar çalışma güvenliği	7. Hafta	Tıbbi malzemelerle çalışma	8. Hafta	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi	9. Hafta	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi	10. Hafta	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı	11. Hafta	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı	12. Hafta	Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri	13. Hafta	Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması	14. Hafta	Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması	15. Hafta	Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması
1. Hafta	Sosyal güvenlik kurumları																														
2. Hafta	Özel kurumlar																														
3. Hafta	Reçete çeşitleri																														
4. Hafta	Resmi reçete ve özel reçeteler																														
5. Hafta	İlaç kimyası, malzeme ve cihaz tanıtımı																														
6. Hafta	Laboratuvar çalışma güvenliği																														
7. Hafta	Tıbbi malzemelerle çalışma																														
8. Hafta	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi																														
9. Hafta	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi																														
10. Hafta	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı																														
11. Hafta	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı																														
12. Hafta	Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri																														
13. Hafta	Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması																														
14. Hafta	Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması																														
15. Hafta	Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması																														

Ölçme-Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, Ders konularını kapsayan 1 (bir) Kısa Sınav ve Yarıyıl sonu sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Ara Sınav: 30 %</p> <p>Kısa Sınav: 20%</p> <p>Yarıyıl Sonu Sınavı: 50 %</p> <p>Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınavı Tarih ve Saati: Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde</p> <p>Kısa Sınav Tarih ve Saati: 05.03.2019 (Ders Saatinde)</p>
Kaynaklar	<p>Yakıncı, C. (2010). <i>İlaç Uygulama Becerisi</i>, Türk Eczacılar Birliği.</p> <p>Akgün, H., Balkan, A., (2013). <i>Farmasötik Kimya</i>, Hacettepe Üniversitesi Yayınları.</p>

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU											
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
ÖK1	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5
ÖK2	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5
ÖK3	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5
ÖK4	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5
ÖK5	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5
ÖK6	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük		3 Orta			4 Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
Mesleki Uygulama	4	4	3	3	3	4	1	2	3	3	5