

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

<b>Dersin Adı</b>	Satın Alma Yönetimi
<b>Dersin Kodu</b>	0314312
<b>Dersin AKTS'si</b>	2
<b>Dersin Öğretim Elemanı</b>	Öğr.Gör. Osman ÖZKAN
<b>Dersin Gün ve Saati</b>	Çarşamba 09:00-11:00
<b>Öğretim Elemanı İletişim Bilgileri</b>	<a href="mailto:osmanozkan@harran.edu.tr">osmanozkan@harran.edu.tr</a> 414.3183000-2091
<b>Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık</b>	Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi, çalışma grupları ile soru-cevap Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak.
<b>Dersin Amacı</b>	Tıbbi malzeme ve cihazların tanıtımı ve satış yöntemlerinin kamu ihale kanununun dikkate alınarak aktarılması
<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Satın alma ve tedarik zinciri hakkında donanıma sahip olur</li><li>2. İşletme Satınalma organizasyon yapısı ve bölümler arası ilişkileri bilir.</li><li>3. Satınalma yönetiminde şartname ve sözleşmeleri bilir.</li><li>4. Kalite ve spesifikasyonlar hakkında bilgi sahibi olur.</li></ol>
<b>Haftalık Ders Konuları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Hafta</b> Satınalma ve tedarik zinciri yönetimine giriş</li><li>2. <b>Hafta</b> Tedarik zinciri yönetimi ve temel evreleri, satınalma ve tedarik zinciri</li><li>3. <b>Hafta</b> İşletme satınalma organizasyon yapısı ve bölümler arası ilişkiler</li><li>4. <b>Hafta</b> Stratejik satınalma yönetimi ve satınalma portföy analizi</li><li>5. <b>Hafta</b> Kısa sınav</li><li>6. <b>Hafta</b> Satınalmada kalite ve spesifikasyonlar</li><li>7. <b>Hafta</b> Toplam sahip olma maliyeti, pazarlık yönetimi</li><li>8. <b>Hafta</b> Müşteri ilişkilerinin Ölçülmesi</li><li>9. <b>Hafta</b> Ara Sınav</li><li>10. <b>Hafta</b> Satınalma yönetiminde şartname ve sözleşmeler</li><li>11. <b>Hafta</b> Tedarikçi ve satınalma performans değerlemeleri, e-satın alma</li><li>12. <b>Hafta</b> Sektörel satınalma uygulamaları</li><li>13. <b>Hafta</b> Kamu özel sektör satınalma uygulamaları</li><li>14. <b>Hafta</b> Satınalma ve tedarik zinciri yönetiminde gelecek trendleri</li></ol>
<b>Ölçme-Değerlendirme</b>	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. <b>Ara Sınav:</b> 30 % <b>Kısa Sınav:</b> 20% <b>Yarıyılsonu Sınav:</b> 50 % <b>Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınavı Tarih ve Saati:</b> Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde

	<b>Kısa Sınav Tarih ve Saati:</b> 16.10.2019 (Ders Saatinde)
<b>Kaynaklar</b>	Erdal, M. (2011). <i>Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi</i> , İstanbul:Beta Yayınevi. Philip, K., Kevin, L. K. (2012). <i>Marketing Management</i> , New Jersey, Pearson Ltd. Tengilimoğlu, D., Yiğit, V. (2013). <i>Sağlık İşletmelerinde Tedarik Zinciri ve Malzeme Yönetimi</i> , Nobel Yayınevi, Ankara.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	
ÖÇ1	3	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	4	2	4	
ÖÇ2	3	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	4	2	4	
ÖÇ3	3	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	4	2	4	
ÖÇ4	3	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	4	2	4	
ÖÇ5	3	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	4	2	4	
<b>ÖK: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları</b>															
<b>Katkı Düzeyi</b>	<b>1 Çok Düşük</b>			<b>2 Düşük</b>			<b>3 Orta</b>			<b>4 Yüksek</b>			<b>5 Çok Yüksek</b>		

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14
Satın Alma Yönetimi	3	4	2	3	3	3	1	2	3	3	3	4	2	4