

	<p style="text-align: center;">T.C. HARRAN ÜNİVERSİTESİ DERS İZLENCE FORMU</p>	Doküman No: FRM-0052
		Revizyon No: 01
		Yayın Tarihi: 05.11.2021
		Revizyon Tarihi: 18.07.2022
		Sayfa No: 1 / 2

DERS İZLENESİ	
Dersin Adı	Mesleki Uygulama - I
Dersin AKTS'si	6
Dersin Yürütücüsü	Öğr. Gör. Osman ÖZKAN
Dersin Gün ve Saati	Birim web sayfasında ilan edilecektir.
Dersin Görüşme Gün ve Saati	Birim web sayfasında ilan edilecektir.
Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık	Konu anlatımı, soru-yanıt, örnek çözümler, belge incelemesi, çalışma grupları ile soru-cevap yapılacaktır. Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek geleceklerdir. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacaktır.
Dersin Amacı	Öğrencilere, 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 kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <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	<p>1.Hafta Sosyal güvenlik kurumları</p> <p>2.Hafta Özel kurumlar</p> <p>3.Hafta Reçete çeşitleri</p> <p>4.Hafta Resmi reçete ve özel reçeteler</p> <p>5.Hafta İlaç kimyası, malzeme ve cihaz tanıtımı</p> <p>6.Hafta Laboratuvar çalışma güvenliği</p> <p>7.Hafta Laboratuvar çalışma güvenliği</p> <p>8.Hafta Tıbbi malzemelerle çalışma</p> <p>9.Hafta İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi</p> <p>10.Hafta Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı</p> <p>11.Hafta Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri</p> <p>12.Hafta Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması</p> <p>13.Hafta Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması</p> <p>14.Hafta Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması</p>
Ölçme ve Değerlendirme	<p>Bu ders kapsamında 1 (bir) kısa sınav, 1 (bir) ara sınav ve ders konularını kapsayan 1 (bir) yarıyıl sonu sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.</p> <p>Kısa Sınav: %10</p> <p>Ara Sınav: %40</p> <p>Yarıyıl Sonu Sınav: %50</p> <p>Kısa Sınav tarihi dersi veren öğretim elemanı tarafından duyurulacak, Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınav tarihi ve saati ise birim yönetim kurulu tarafından sayfasında ilan edilecektir. Sınavlar yüz yüze yapılacaktır.</p>

