

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+ U	Kredisi	AKTS
Mesleki Uygulama - II		IV	0+16	8	8
Ön Koşul Dersler	Yok				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
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	Bu dersin sonunda öğrenci; 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.				
Dersin İçeriği	Sosyal güvenlik kurumları, özel kurumlar, reçete çeşitleri, resmi reçete ve özel reçeteler, ilaç kimyası, malzeme ve cihaz tanıtımı, laboratuvar çalışma güvenliği, laboratuvar çalışma güvenliği, tıbbi malzemelerle çalışma, işe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin kendini geliştirmesi, başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin beden dili ve kişisel imajı, etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri, motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması, satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması, beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması.				
Haftalar	Konular				
1	Sosyal güvenlik kurumları				
2	Özel kurumlar				
3	Reçete çeşitleri				
4	Resmi reçete ve özel reçeteler				
5	İlaç kimyası, malzeme ve cihaz tanıtımı				
6	Laboratuvar çalışma güvenliği				
7	Laboratuvar çalışma güvenliği				
8	Tıbbi malzemelerle çalışma				
9	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin kendini geliştirmesi				
10	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin beden dili ve kişisel imajı				
11	Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri				
12	Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması				
13	Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması				
14	Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması				
Genel Yeterlilikler					
1. Tıbbi mümessillik misyonunu kavrar. 2. Mesleki bakış açılarını geliştirir. 3. Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerilerini geliştirir.					
Kaynaklar					
Harran Üniversitesi Meslek Yüksekokulları İşyeri Eğitimi ve Uygulamaları Yönergesi, İlgili Mevzuatlar, İş Hukuku, İş Sağlığı ve Güvenliği, İş Ahlakı ve Etiği.					

