

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T + U	Kredisi	AKTS
Etkili Sunum ve Müzakere Becerileri		II	2+0	2	2
Ön Koşul Dersler	Yok				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu ders; etkili sunum ve müzakere bilgilerinin öğrenilmesi ve öğrencinin modern satış ve iletişim yöntemleri konusunda yetkinlik kazanması amaçlanmaktadır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Etkili sunum nasıl yapılacağını açıklar. 2. Etkili sunumun amaç ve işlevlerinin açıklar. 3. Etkili sunumun uygulama aşamasında karşılaşılabilecek olası güçlükleri tanımlar. 4. Müzakerelerde kültürün, kişiliğin rolünü ifade eder. 5. Farklı pozisyonlar için farklı müzakere teknikleri gerektiğini açıklar.				
Dersin İçeriği	Sunum teknikleri hakkında temel bilgiler, iletişimde, sunumun etkililiğini artıran araçlar, yazılı iletişimde etkili sunum yolları, sözel iletişimde etkili sunum yolları, etkili iletişim ile kurum iletişiminin bağlantısı, etkili sunum hazırlama teknikleri, sunum örnekleri, müzakereye giriş ve temel kavramlar, müzakerelerde amaçlar, müzakere süreci, müzakere biçimleri, müzakere stratejileri, taktikleri ve başarılı müzakereci.				
Haftalar	Konular				
1	Sunum teknikleri hakkında temel bilgiler				
2	İletişimde, sunumun etkililiğini artıran araçlar				
3	Yazılı iletişimde etkili sunum yolları				
4	Sözel iletişimde etkili sunum yolları				
5	Etkili iletişim ile kurum iletişiminin bağlantısı				
6	Etkili sunum hazırlama teknikleri 1				
7	Etkili sunum hazırlama teknikleri 2				
8	Etkili sunum hazırlama teknikleri 3				
9	Sunum örnekleri				
10	Müzakereye giriş ve temel kavramlar				
11	Müzakerelerde amaçlar				
12	Müzakere süreci				
13	Müzakere biçimleri				
14	Müzakere stratejileri, taktikleri ve başarılı müzakereci				
Genel Yeterlilikler					
Etkili sunum ve müzakere becerisi kazanabilir.					
Kaynaklar					
Eğinli, A.T. (2010), <i>Etkili Sunum Teknikleri</i> , Detay Yayıncılık. Çetin C., Arslan, M. L. (2014), <i>Müzakere Teknikleri</i> , Beta Yayınevi.					
Değerlendirme Sistemi					
Harran Üniversitesi Önlisans ve Lisans Yönetmeliği gereği akademik dönem başında ilan edilen ders izlencelerinde belirtilecektir.					

PROGRAM ÇIKTILARI VE İLGİLİ DERSİN İLİŞKİSİ												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	
ÖÇ1	3	3	3	1	4	4	1	3	2	2	4	
ÖÇ2	3	3	3	1	4	4	1	3	2	2	4	
ÖÇ3	3	3	3	1	4	4	1	3	2	2	4	
ÖÇ4	3	3	3	1	4	4	1	3	2	2	4	
ÖÇ5	3	3	3	1	4	4	1	3	2	2	4	
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları												
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük		2 Düşük		3 Orta			4 Yüksek		5 Çok Yüksek		

PROGRAM ÇIKTILARI VE İLGİLİ DERSİN İLİŞKİSİ											
Dersin Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
Etkili Sunum ve Müzakere Becerileri	3	3	3	1	4	4	1	3	2	2	4