

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+ U	Kredisi	AKTS
Mesleki Çalışma ve Seminer	314412	IV	3+0	3	4
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
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	Bu dersin sonunda öğrenci; 1.Tıbbi mümessillik misyonunun kavranması, Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasını sağlar. 2.Mesleki bakış açılarının geliştirir. 3. Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanır. 4.Pazarlamaya yönelik bilgi ve becerileri geliştirir. 5.Uygulamalı satış becerisinin kazanır.				
Dersin İçeriği	Meslek tanımı, tıbbi satış temsilciliği'ne genel bakış, meslek standartları, koşullar, yeterlilik şartları, ilaç endüstrisinin işleyişi – pozisyonlar, diğer mesleklerle karşılaştırma, tıbbi satış temsilcisi'nin Türkiye'deki mevcut durumu, başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin zaman yönetimi, hedef belirleme, temel eğitim programı, işe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin kendini geliştirmesi, başarılı tıbbi satış temsilcisi ile sohbet, medikal firma sahibi ile sohbet, örnek bir olay tartışma				
Haftalar	Konular				
1	Meslek tanımı, tıbbi satış temsilciliği'ne genel bakış				
2	Meslek standartları, koşullar, yeterlilik şartları, ilaç endüstrisinin işleyişi				
3	Tıbbi satış temsilcisi'nin türkiye'deki mevcut durumu, kişisel kariyer planı				
4	Mesleki bakış açılarının geliştirilmesi				
5	Özgeçmiş hazırlama, mülakat ve ölçme değerlendirmelere hazırlık				
6	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisi'nin zaman yönetimi				
7	Ara sınav				
8	Hedef belirleme, temel eğitim programı				
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 temsilcisi'nin 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					
Meslek tanımı, tıbbi satış temsilciliği yapabilir.tıbbi satış temsilcisi'nin kendini geliştirebilir.					
Kaynaklar					
Akgün, H., Balkan, A. (2013). <i>Farmasötik Kimya</i> , Hacettepe Üniversitesi Yayınları. Yakıncı, C. (2010). <i>İlaç Uygulama Becerisi</i> , Türk Eczacılar Birliği.					
Değerlendirme Sistemi					
Arasınay: %40 Final: %60 Bütünleme:					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU											
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
ÖÇ1	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5
ÖÇ2	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5
ÖÇ3	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5
ÖÇ4	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5
ÖÇ5	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5
ÖÇ: Öğrenme ÇıktılarıPÇ: Program Çıktıları											
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük		2 Düşük		3 Orta		4 Yüksek		5 Çok Yüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Dersin Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
Mesleki Çalışma ve Seminer	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5