

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

<b>Dersin Adı</b>	Mesleki Çalışma ve Seminer																														
<b>Dersin Kodu</b>	314412																														
<b>Dersin AKTS'si</b>	4																														
<b>Dersin Öğretim Elemanı</b>	Öğr. Gör. Osman ÖZKAN																														
<b>Dersin Gün ve Saati</b>	Salı 08:00 – 11.00																														
<b>Öğretim Elemanının 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, belge incelemesi, çalışma grupları ile soru-cevap, araştırma raporunun hazırlanması 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 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																														
<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>	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																														
<b>Haftalık Ders Konuları</b>	<table border="1"><tr><td><b>1. Hafta</b></td><td>Meslek tanımı, tıbbi satış temsilciğine genel bakış</td></tr><tr><td><b>2. Hafta</b></td><td>Meslek standartları, koşullar, yeterlilik şartları, ilaç endüstrisi</td></tr><tr><td><b>3. Hafta</b></td><td>Tıbbi satış temsilcisinin türkiye'deki mevcut durumu, kişisel kariyer planı</td></tr><tr><td><b>4. Hafta</b></td><td>Mesleki bakış açılarının geliştirilmesi</td></tr><tr><td><b>5. Hafta</b></td><td>Özgeçmiş hazırlama, mülakat ve ölçme değerlendirmelere hazırlık</td></tr><tr><td><b>6. Hafta</b></td><td>Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin zaman yönetimi</td></tr><tr><td><b>7. Hafta</b></td><td>Hedef belirleme, temel eğitim program</td></tr><tr><td><b>8. Hafta</b></td><td>İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi</td></tr><tr><td><b>9. Hafta</b></td><td>İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi</td></tr><tr><td><b>10. Hafta</b></td><td>Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı</td></tr><tr><td><b>11. Hafta</b></td><td>Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı</td></tr><tr><td><b>12. Hafta</b></td><td>Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri</td></tr><tr><td><b>13. Hafta</b></td><td>Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması</td></tr><tr><td><b>14. Hafta</b></td><td>Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması</td></tr><tr><td><b>15. Hafta</b></td><td>Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması</td></tr></table>	<b>1. Hafta</b>	Meslek tanımı, tıbbi satış temsilciğine genel bakış	<b>2. Hafta</b>	Meslek standartları, koşullar, yeterlilik şartları, ilaç endüstrisi	<b>3. Hafta</b>	Tıbbi satış temsilcisinin türkiye'deki mevcut durumu, kişisel kariyer planı	<b>4. Hafta</b>	Mesleki bakış açılarının geliştirilmesi	<b>5. Hafta</b>	Özgeçmiş hazırlama, mülakat ve ölçme değerlendirmelere hazırlık	<b>6. Hafta</b>	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin zaman yönetimi	<b>7. Hafta</b>	Hedef belirleme, temel eğitim program	<b>8. Hafta</b>	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi	<b>9. Hafta</b>	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi	<b>10. Hafta</b>	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı	<b>11. Hafta</b>	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı	<b>12. Hafta</b>	Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri	<b>13. Hafta</b>	Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması	<b>14. Hafta</b>	Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması	<b>15. Hafta</b>	Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması
<b>1. Hafta</b>	Meslek tanımı, tıbbi satış temsilciğine genel bakış																														
<b>2. Hafta</b>	Meslek standartları, koşullar, yeterlilik şartları, ilaç endüstrisi																														
<b>3. Hafta</b>	Tıbbi satış temsilcisinin türkiye'deki mevcut durumu, kişisel kariyer planı																														
<b>4. Hafta</b>	Mesleki bakış açılarının geliştirilmesi																														
<b>5. Hafta</b>	Özgeçmiş hazırlama, mülakat ve ölçme değerlendirmelere hazırlık																														
<b>6. Hafta</b>	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin zaman yönetimi																														
<b>7. Hafta</b>	Hedef belirleme, temel eğitim program																														
<b>8. Hafta</b>	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi																														
<b>9. Hafta</b>	İşe başlama ve adaptasyon süreci, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin kendini geliştirmesi																														
<b>10. Hafta</b>	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı																														
<b>11. Hafta</b>	Başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin beden dili ve kişisel imajı																														
<b>12. Hafta</b>	Etkili ve güzel konuşma, başarılı bir tıbbi satış temsilcisinin insan ilişkileri																														
<b>13. Hafta</b>	Motivasyon yönetimi, duygu yönetimi, mülakat aşaması																														
<b>14. Hafta</b>	Satış tekniklerinin ilaç tanıtımı için etkili şekilde kullanılmasının sağlanması																														
<b>15. Hafta</b>	Beden dilini iyi kullanabilme ve iletişim becerisinin kazanılması																														

<b>Ölçme-Değerlendirme</b>	<p>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.</p> <p><b>Ara Sınav:</b> 30 %</p> <p><b>Kısa Sınav:</b> 20%</p> <p><b>Yarıyıl Sonu Sınavı:</b> 50 %</p> <p><b>Ara Sınav ve Yarıyıl Sonu Sınavı Tarih ve Saati:</b> Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde</p> <p><b>Kısa Sınav Tarih ve Saati:</b> 02.03.2020 (Ders Saatinde)</p>
<b>Kaynaklar</b>	<p>Akgün, H., Balkan, A. (2013). <i>Farmasötik Kimya</i>, Hacettepe Üniversitesi Yayınları. Yakıncı, C. (2010). <i>İlaç Uygulama Becerisi</i>, Türk Eczacılar Birliği.</p>

<b>PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU</b>															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	
ÖÇ1	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	4	
ÖÇ2	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	4	
ÖÇ3	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	4	
ÖÇ4	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	4	
ÖÇ5	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	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
Mesleki Çalışma ve Seminer	5	4	3	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	4