



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirmeleri	TTP209	3	3 + 0	4,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Yüz Yüze)				
Amaç	İlaç pazarı ve tıbbi mümessillerinin pazardaki yeri hakkında bakış açısı kazandırmak.				
Ders İçeriği	İlaç pazarı ve ilaç pazarının elemanları, ilaç pazarı ve tıbbi mümessillerinin pazardaki yeri, ihtiyaç karşılama, fırsat, özellik, yarar, ilaç firmasında çalışan bir bölge yöneticisi ile söyleşi, araştırma ve soru şekilleri, destekleme, özellik ve yarar, satış kapanışı.				
Ders Veren	Dr. Öğr. Üyesi Gülçin AKGÖREN PALABIYIK				
Ders Kaynakları	Öğretim görevlisinin kendi notları, Özden Özen, İlaç Sektörünün Yapısı, Stratejileri, Güncel Pazarlama Yöntemleri Ve Yaklaşımları, Öğretim görevlisinin kendi notları, Özden Özen, İlaç Sektörünün Yapısı, Stratejileri, Güncel Pazarlama Yöntemleri Ve Yaklaşımları, Uzman kişi ile görüşme, makale, internet ve diğer kaynaklar, Uzman kişi ile görüşme, makale, internet ve diğer kaynaklar				

Hafta	Konu
1	Dersin içeriğinin tanıtılması
2	İlaç pazarı ve ilaç tanıtımı hakkında genel bilgi verilmesi
3	temel kavramlar
4	Türkiye'de ve Dünya'da ilaç pazarı
5	İlaç pazarında yer alan en önemli ilaç şirketleri hakkında bilgi
6	ilaç pazar payları analiz
7	Sunum
8	Sunum
9	sunum
10	sunum
11	sunum
12	sunum
13	sunum
14	sunum

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim, eleştirel düşünme, soru geliştirme, yönetsel beceriler, takım çalışması	Grup Çalışması	4	1
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	3	5
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme	Konuk Konuşmacı	2	2
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	2	5
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim, Dinleme ve anlamlandırma, yönetsel beceriler	Seminer	2	5
Ara Sınav 1		1	1
Final		1	1
Ödev (Sunum)		2	1
Ders İş Yüğü:		188	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		7,37	

Program Çıktıları

1	Pazarlama, tıbbi terimler ve ilaç içerikleri ile ilgili konularında yeterli altyapıya sahip olma; bu alanlardaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri alanında beraber kullanabilme becerisi,
2	Alanla ilgili problemleri saptama, tanımlama, formüle etme ve çözme becerisi; bu amaçla uygun güncel yöntemleri ve modelleri seçme ve uygulama becerisi,
3	Bir sistemi, sistem bileşenini ya da süreci analiz etme ve istenen gereksinimleri karşılamak üzere gerçekçi kısıtlar altında anlama becerisi; bu doğrultuda modern satış yöntemlerini uygulama becerisi,
4	Satış Yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma becerisi; bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisi,
5	Bireysel olarak ve çok disiplinli akımlarda etkin çalışabilme becerisi, sorumluluk alma özgüveni,
6	Bilgiye erişebilme ve bu amaçla kaynak araştırması yapabilme, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilme becerisi,
7	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci; bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi,
8	Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurma becerisi; en az bir yabancı dil bilgisi
9	Proje yönetimi, işyeri uygulamaları, çalışanların sağlığı, çevre ve iş güvenliği konularında bilinç; uygulamalarının hukuksal sonuçları hakkında farkındalık,
10	Program alanında gerçekleşen uygulamaların evrensel ve toplumsal boyutlardaki etkilerinin bilincinde olmak; girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkında olmak ve çağın sağlık sorunları hakkında bilgi sahibi olmak,
11	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır, bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisini sergiler.
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.
13	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.
14	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14
Türkiye'deki ilaç firmaları hakkında bilgi sahibi olması	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3
Dünyadaki ilaç firmaları hakkında bilgi sahibi olması	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3
İlaç, İMS, Orjinal ve jenerik ilaç, Pazar payı, Ar-Ge kavramları hakkında bilgi sahibi olması	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4
İlaç firmaları hakkında genel bilgi sahibi olması	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3
İlaç pazarı, ilaç tanıtımı hakkında bilgi sahibi olması	4	4	3	3	3	4	5	3	3	4	3	4	3	4

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/291981>