



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
PAZARYERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TİBBİ TANITIM VE PAZARLAMA
(2025 - 2026) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Girişimcilik	MOS102	3	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Örgün)				
Amaç	Gelecekte işletmelerde yönetici olarak görev alacak ya da tek başına girişimcilik faaliyetinde bulunacak öğrencilere yönelik girişimciliğin temel hususlarını genel hatlarıyla öğretmeyi amaçlamaktadır.				
Ders İçeriği	Girişimciliğin Temel Fonksiyonları, KOBİ'lerin Ekonomiye ve Sosyal Hayata Katkıları. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri ve Türkiye'de KOBİ'lere Destek Sağlayan Kuruluşlar. Franchising Sistemi ve Yatırımcıya Sağlayacağı Faydalar. Pazarlama ve Tutundurma Stratejileri. İş Planı ve Bölümleri.				
Ders Kaynakları	Seyfi TOP, Girişimcilik Keşif Süreci, Beta Yayınevi, Girişimcilik;Teori, Süreç ve Uygulama, Serpil DÖM TOMAK, Detay Yayıncılık, Ankara				

Hafta	Konu
1	Girişimcilikte Temel Kavramlar
2	Kobi'lerin Arkasındaki İtici Güç: Girişimciler
3	Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri
4	İşletme Kuruluşu
5	Kapasite Kullanımı ve Başabaş Noktası Analizi
6	İşletme Türleri
7	Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (Kobi'ler) 1
8	Ara sınav ve Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (Kobi'ler) 1
9	Kobi'lerin Ekonomik ve Sosyal Sisteme Katkıları
10	Küçük İşletmelerde Yönetim İşlevi
11	Küçük İşletmelerde Üretim İşlevi
12	Küçük İşletmelerde Pazarlama İşlevi
13	Küçük İşletmelerde Finansman İşlevi
14	Küçük İşletmelere Destek Sağlayan Kuruluşlar

Ders İş Yüğü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	1	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	1	14
Önceden planlanmış özel beceriler	Problem Çözme	1	14
Ara Sınav 1		8	1
Final		10	1
Ders İş Yüğü:		60	
AKTS (Ders İş Yüğü / 25.5):		2,35	

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
Mesleki alanda girişimciliğin önemini kavrar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Girişimcinin kim olduğu ve kim olmadığını kavrar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Girişimcilik konusunun temel kavramlarını açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Girişimci türlerini açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Girişimcilerin karşılaşacakları sorunlar karşısında bilinç kazanır ve bu sorunlara çözüm arama yollarını bilir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/401717>