



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Fiziksel Dağıtım Yönetimi	PZL232	3	2 + 0	3,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	Öğrencilere ürünlerin dağıtım yönetimini yapabilecekleri teknik bilgiler ile donatmak ve dağıtım çerçevesinde, pazarlama faaliyetlerini anlamaları ve dağıtım pazarlama ilişkisini kurmaları sağlanmaları amaçlanmaktadır.				
Ders İçeriği	Dağıtım kanalı kavramını ve önemi, Kanal kavramı, Pazarlama kanallarının çevresi ve tasarımı, Kanal araçları ve özellikleri, Fiziksel dağıtım ilke ve işlemleri, Stok Yönetimi, Sipariş İşleme.				
Ders Veren	Öğr. Gör. İsmail FUNDA				
Ders Kaynakları	Timur, Necdet; Öztürk, A. Sevgi; Oyman, Mine (1996), Pazarlama Kanalları, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları, İnternet ve Diğer Kaynaklar, Prof. Dr. Ahmet İSLAMOĞLU, (2020). Pazarlama Yönetimi (stratejik ve Global Yaklaşım), Beta Yayınevi				

Hafta	Konu
1	Ders içeriğinin tanıtılması
2	Dağıtım kanalları, dağıtım kanalı üyeleri
3	Dağıtım kanalları, dağıtım kanalı üyeleri (devam)
4	Dağıtım kanalındaki ilişkiler
5	Dağıtım kanalı seçimi ve stratejiler
6	Dağıtım kanalı yönetimi
7	Dağıtım kanalı yönetimi (devam)
8	Dağıtım kanalı denetimi
9	Dağıtım kanalı motivasyonu
10	Fiziksel dağıtım
11	Fiziksel dağıtım (devam)
12	Fiziksel dağıtımın yararları, işlemleri
13	Farklı sektörlere ait fiziksel dağıtım kanallarının örneklenmesi
14	Güncel örnek olay çalışmaları

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	2	7
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Ara Sınav 1		10	1
Kısa Sınav 1		5	1
Final		10	1
Ders İş Yükü:		243	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		9,53	

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 teknolojideki 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
Dağıtım kanalları ile ilgili yararlanılan kaynakları tanır.	-	5	4	-	-	4	-	-	-	-	-	4	-	-
Dağıtım fonksiyonunun yürütülmesi esnasında karşılaşılan sorunlara ilişkin çözüm önerileri geliştirir.	-	4	4	-	-	5	-	-	-	-	-	5	-	-
Dağıtım kanalları ile ilgili temel kavramlar açıklanır	-	4	4	-	-	4	-	-	-	-	-	4	-	-
Dağıtım kanalları ve yönetiminin takibini yapar.	-	5	3	-	-	5	-	-	-	-	-	4	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgiyetir/334275>