



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Diksiyon ve Etkili Konuşma II	TTP203	3	3 + 0	4,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Anlatım ve tartışma)				
Amaç	Bu dersin amacı; öğrencilere mesleklerinin gerektirdiği doğru bir diksiyon ve etkili bir konuşma temelinde, kişilerarası ilişkileri yönetebilme ve ikna becerilerini kazandırmaktır.				
Ders İçeriği	Diksiyonda artikülasyon, tonlama ve vurgulama uygulamaları ve bu öğelerin anlam yaratmadaki etkileri, etkili konuşma sürecinde kaynak ve hedef kitlenin değerlendirilmesi, ikna sürecinde rol alan sosyal güç, sosyal etki ve kanıt seçimi gibi stratejik etkenler.				
Ders Veren	Öğr. Gör. Meryem Esin YAZGIÇ				
Ders Kaynakları	Gürzap, C. (2006). Söz Söyleme ve Diksiyon. Remzi Kitapevi, İstanbul., ŞENBAY, N. (2010). Söz ve Diksiyon Sanatı. Yapı Kredi Yayınları, İstanbul., SELÇUKER, N. (2010). Doğru Güzel ve Etkili Konuşma Diksiyon. Kitapdostu Yayınları, İstanbul., İkna Edici İletişim, (2014). Anadolu Üniversitesi Yayınları.				

Hafta	Konu
1	Ders içeriği ile ilgili bilgilendirme
2	Diksiyonda Artikülasyonun Önemi
3	Artikülasyon Çalışmaları
4	Tonlama, Vurgu ve Anlam Değişikliği Uygulamaları
5	Etkili Konuşma Süreci
6	Kaynak Güvenilirliği Yaratmak
7	Demografik ve Psikografik Değerlendirmelerle Konuşmayı Düzenlemek
8	Ara Sınav
9	Etkili Konuşma Sürecinde Tutum Değiştirme
10	Ayrıntılandırma Olasılığı Modeli Kapsamında Konuşmayı Yapılandırmak
11	Konuşmacı ve Hedef Kitle Arasındaki İlişkilerin Nitelikleri
12	Konuşma Yönetimi; Sosyal Gücün Temelleri
13	Konuşma Yönetimi; Sosyal Etkiyi Arttırmak
14	Konuşma Yönetimi; Kanıt Seçimi ve Etkileri

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	10
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	3	4
Ara Sınav 1		25	1
Final		35	1
Ders İş Yükü:		102	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		4	

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 teknolojiye 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 Vücutun 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
Mesleğin gerektirdiği ikna sürecini etkili bir diksiyon ve konuşma zemininde gerçekleştirme yöntemlerini kavrar.	-	-	-	-	-	-	4	5	-	-	3	4	-	-
Birey ve grup etkileşimlerini yönlendiren süreçleri açıklar ve stratejileri kavrar.	-	-	-	-	-	-	2	5	-	-	4	3	-	-
Meslekte, belirli bir amaç doğrultusunda gerçekleştirilecek konuşma süreçlerini planlayıp kullanabilmeyi öğrenir.	-	-	-	-	-	-	2	5	-	-	5	4	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgi/getir/334276>