



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Halkla İlişkiler ve Meslek Etiği	TTP204	4	4 + 0	4,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans ()				
Amaç	Halkla İlişkiler biliminin temelleri ışığında Halkla İlişkiler uygulama alanlarını , sektörleri ve mesleğin icrasında geliştirilecek yaratıcı çalışmaları kavratmak ve örnek olay analizleri yapmak				
Ders İçeriği	Derste Halkla İlişkiler ve tanıtım ilkeleri tanıtılacak, bir ürün bir marka ya da kişisel tanıtım için gerekli şartlar, hedef kitleyi etkileme ve ikna etme sanatı ile sosyal sorumluluk kavramları incelenerek kamu ve özel sektörlerde Halkla İlişkilere iyi örnekler sınıfta tartışılacak				
Ders Kaynakları	İletişim Nedir? Merih ZILLIOĞLU, Cıralı İmaj Devri Can KOZANOĞLU, Halkla İlişkiler Prof. Dr. Metin KAZANCI, Halkla İlişkiler Kampanyaları Ceyda AYDEDE, Kitle İletişim Kuramları Prof Dr. Ünsal OSKAY , Haber Yazmak ATILLA GİRGİN				

Hafta	Konu
1	Halkla İlişkiler ve Tanıtım , Tanıtım nedir? Halkla İlişkiler ile fark ve benzerlikleri, Haftalık Makale İncelemesi
2	Halkla İlişkilerde Etkinlik Yönetimi , Zaman, medya ve bütçe yönetimi , Örnek olay analizleri ve örnek etkinlikler
3	Halkla İlişkiler kampanyası tasarlama aşamaları, Organizasyonun öncesi sırası ve sonrasında yapılacaklar
4	Halkla İlişkilerin örgütlenme biçimi , Halkla İlişkiler danışman firmaları , Kurum içi departmanlar , Danışman firmaların avantaj ve dezavantajları
5	Tanıtım makalesi,, köşe yazısı , haber metni , tv ve radyo için program metni kurgulama ve yazma kuralları , Örnek metin incelemeleri ve yazma alıştırmaları
6	Tanıtımda İşitsel ve Görsel Araçlar , Televizyon, radyo , sinema ve tanıtım filmleri , Mecraların üstünlüklerini tanıtıma yansıtılabilmek , Radyo için tanıtım metinleri yazma ve seslendirme , İzlenme ve dinlenme oranlarının tanıtıma katkısı
7	Tanıtım filmleri ve özellikleri, Tanıtım filmlerinin kurum imajına etkileri , Senaryo yazımı ve teknik aşamalar , Örnek tanıtım filmleri analizi ve yeni denemeler
8	ara sınav
9	Tanıtım için basılı materyeller oluşturma , Gazete, bülten, dergi , afiş tasarımı , İçerik belirleme ve düzenleme , Kuruluş gazete ve bültenlerinden örnek inceleme, Gazete ve dergi için künye belirleme , Sayfa tasarımı , Türkiyede ve dünyada etki
10	Kurum içi iletişimde kullanılan yazılı ve görsel araçlar , Tutanak, anket, rapor, memorandum, duyuru ve toplantılar, Kurum içi yazılı iletişim ürünleri yönetimi
11	Sözlü iletişimin tanıtımda yeri ve önemi , Toplantı, seminer, kongre, konferans ve etkinlik tasarımı , Etkinliklerin yönetimi
12	İnternet ve tanıtım , Web sayfası tasarımı ve tanıtıma katkıları , İnternet sitesi biçim ve biçem belirleme kuralları, İnternette tanıtım örnekleri inceleme , İnternet sayfası oluşturma alıştırmaları Etik kavramı ve Halkla İlişkiler
13	Sosyal sorumluluk kavramı ve tanıtım , Sosyal sorumluluk projeleri , Örnek kampanyalar
14	Halkla İlişkilerde İyi Örnekler ve Örnek Olay Analizleri

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim, eleştirel düşünme, soru geliştirme, yönetsel beceriler, takım çalışması	Grup Çalışması	1	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	1	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	3	14
Ara Sınav 1		5	1
Final		5	1
Ödev (Sunum)		2	1
	Ders İş Yükü:	96	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	3,76	

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
İç ve dış hedef kitleye yönelik yazılı ve görsel ürünler tasarlayabilme ve yayımlayabilme	4	5	-	-	5	-	5	-	-	4	-	-	4	-
Halkla ilişkiler bilim dalının doğuşunu, gerekliliğini, fonksiyonlarını anlama ve tanıyabilme	4	4	-	-	4	-	4	-	-	4	-	-	4	-
İletişim, iç iletişim, medya yönetimi ve event tasarımı bilgilerine sahip olma	4	4	-	-	3	-	5	-	-	5	-	-	4	-
Sosyal sorumluluk kavramından hareketle organizasyonlar tasarlama, uygulama ve yönetebilme	4	4	-	-	4	-	3	-	-	4	-	-	4	-