



| 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 DÖMTOMAK, 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 | Analitık 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 karşılaşılabilecekleri sorunlar karşısında bilinç kazanır ve bu sorunlara çözüm arama yollarını bilir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Ortalama Değer | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/381837>