



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
İşletme Yönetimi	MOS209	3	2 + 0	2,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Yüz yüze eğitim)				
Amaç	İşletmeyi fonksiyonlarına göre tanımak ve işletmenin işleyişini kavramak				
Ders İçeriği	İşletme kavramına giriş; üretim faktörleri; işletme kavramlarının tanıtımı; şirket kavramı ve türleri; işletmelerin kuruluşundaki fizibilite çalışmaları; işletmelerin büyümesi ve büyüme çeşitleri; işletmelerin küçülmesi ve sonuçları; Etik ve Toplumsal Sorumluluk; Yönetim kavramı; Yönetim ve yönetici fonksiyonları; Stratejik Yönetim; İnsan Kaynakları Yönetimi; Pazarlama Yönetimi; Üretim Yönetimi ve Kapasite kavramı; Muhasebe kavramı ve Finansal Yönetim; Yönetim Bilgi Sistemleri...				
Ders Kaynakları	[1] Coşkun, R., Genel İşletmecilik (2007), Adapazarı: Sakarya Kitabevi, Şimşek, Şerif ; Çelik, Adnan (2011) "İşletme Yönetimi", Eğitim-Akademi Yay., Konya, Dinçer, Ömer, (2000), "İşletme Yönetimine Giriş", Beta Basım Yayım, İstanbul, Mehmet Ergim İman - İşletme Yönetimi ders notu , MUCUK, İsmet, Temel İşletme Bilgileri, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2003. ARIKAN, Semra, Girişimcilik, Siyasal Kitabevi, Kasım, 2004. BARUTÇUGİL, İsmet, Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi, Kariyer Yayınları, Mart 2004. KOÇEL, Tamer, İşletme Yöneticiliği, 9. Baskı, Beta Basım-Yayım-Dağıtım A.Ş., İstanbul, 2004. LATİF, Hasan, Kaotik Ortamda Yönetim, Stratejik Boyutuyla Modern Yönetim yaklaşımları, 1.Baskı, Beta Basım-Yayım-Dağıtım A.Ş., İstanbul, 2002., İşletme yönetimi, Gönül Budak, Gülay Budak, 2004				

Hafta	Konu
1	İşletme kavramına giriş
1	Üretim Ögeleri
2	İşletme Kavramları (Mal, Talep, Yönetim, Yönetici, Girişimci vb... gibi), İşletmelerin Sınıflandırılması
3	Şirket kavramı, türleri, özellikleri
4	İşletmelerin kuruluşu, fizibilite çalışmaları
5	İşletmelerin büyümesi ve türleri
5	İşletmelerin küçülmesi ve sonuçları
6	Toplumsal Sorumluluk ve Etik
7	Yönetim kavramı, yönetim ve yönetici özellikleri, yönetim fonksiyonları
8	Strateji kavramı ve Stratejik Yönetim
9	İnsan Kaynakları Yönetimi
10	Pazarlama yönetimi
11	Üretim Yönetimi
12	Kapasite kavramı, türleri, hesaplamaları
13	Muhasebe kavramı ve Finansal Yönetim
14	Yönetim Bilgi Sistemleri

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	1	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, Bilişim becerileri	Benzetim	1	14
Ara Sınav 1		1	1
Final		2	1
Uygulama 1		1	1
Ders İş Yükü:		60	
AKTS (Ders İş Yükü / 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
İşletmenin temel kavramlarını, amaçlarını ve diğer disiplinlerde ilintisini açıklayabilme.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İşletmenin iç ve dış çevre ile olan ilişkilerini açıklayabilme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İşletmenin kuruluş çalışmalarını, kuruluş yerinin seçimini ve işletmenin kapasitesinin belirlenmesini kavrayabilme.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İşletmelerde kapasite kavramını ve hesaplamasını bilir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İşletmenin fonksiyonlarını açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-