BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

PAZARYERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA**

(2024 - 2025) Ders Bilgi Formu

| Ders Adı | Kodu | Yarıyıl | T+U Saat | AKTS | Z / S |
|---|---|---|---|---|---|
| Davranış Bilimleri | MOS217 | 4 | 2 + 0 | 2,0 | Seçmeli |

| | |
|---|---|
| Birim Bölüm | Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Anlatım ve tartışma) |
| Amaç | Derste, insan davranışlarını belirleyen temel etkenler kavratılarak, bireyler arası etkileşimlerde farkındalık kazandırmak amaçlanmaktadır. |
| Ders İçeriği | İnsan davranışını etkileyen temel unsurlar, toplumsallaşma ve kimlik, kültür ve davranış ilişkisi, Birey davranışı üzerindeki grup etkileri ve davranış bozuklukları. |
| Ders Kaynakları | Güney, S. (2022); Davranış Bilimlerine Giriş. Nobel Akademik Yayıncılık.,<br>Tutar, H. (2013). Davranış Bilimleri: Kavramlar ve Kuramlar. Seçkin Yayıncılık. |

| Hafta | Konu |
|---|---|
| 1 | Davranış bilimlerine giriş |
| 2 | Davranış bilimlerinin diğer bilim dallarıyla ilişkisi |
| 3 | İnsan davranışını şekillendiren temel unsurlar; Motivasyon ve Algılama |
| 4 | İnsan davranışını şekillendiren temel unsurlar; Tutumlar ve Kişilik |
| 5 | Toplumsallaşma ve Kimlik Türleri |
| 6 | Kültür ve davranış ilişkisi |
| 7 | Kültürel davranış kalıpları |
| 8 | Ara Sınav |
| 9 | Statü, Rol ve Davranış |
| 10 | Toplumsal Cinsiyet Rolleri |
| 11 | Gruplar ve özellikleri |
| 12 | Birey davranışı üzerindeki grup etkileri |
| 13 | Birey davranışı üzerindeki grup etkileri |
| 14 | Davranış Bozuklukları |

| Ders İş Yükü | Çalışma Türü / Öğretim Metotlar | Süresi (Saat) | Sayısı |
|---|---|---|---|
| Dinleme ve anlamlandırma | Ders | 2 | 14 |
| Ara Sınav 1 | | 10 | 1 |
| Final | | 13 | 1 |
| | **Ders İş Yükü:** | 51 | |
| | **AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):** | 2 | |

| 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| İnsan davranışını belirleyen temel unsurları tanımlar. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Grubun insan davranışı üzerindeki etkilerini açıklar. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Sosyal ortamda ve iş ortamında, insan davranışlarını şekillendiren temel unsurları yorumlayıp strateji geliştirebilir. | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/381875