



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Optik Mağaza Yönetimi	OPS203	3	2 + 0	3,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Optisyenlik - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	Bu derste öğrencilerin bir optisyenlik işletmesinin yönetimi hakkında bilgi sahibi olması ve müşteri ilişkilerini geliştirmeye yönelik kazanımlarını arttırmaları amaçlanmaktadır.				
Ders İçeriği	Optik mağaza yönetimi, Optisyenlik mesleği ile ilgili yasal düzenlemeler (Gözlükçülük Hakkında Kanun, Optisyenlik Hakkında Kanun, Optisyenlik Müesseseleri Hakkında Yönetmelik), Optisyenlik Müessesesinin Açılışı, Optisyenlik Müessesesinin Nakli, Optisyenlik Müessesesinin Devri, Optisyenlik Müessesesinin Kapanışı, Sağlıkta Uygulama Tebliğinde Optisyenlik Mesleği ile ilgili Yasal Düzenlemeler, SGK Görmeye Yardımcı Tıbbi Malzeme Sözleşmesi, Optik Mağaza Yönetiminde Müşteri İlişkileri, Müşteri İlişkileri Kavramı, Çağdaş Müşteri İlişkileri Yaklaşımları, İletişim Kavramı, Müşteriler ile İletişim, Stok Yönetimi, Stok Kontrol Yöntemleri				
Ders Veren	Dr. Öğr. Üyesi Sinem SİPAHIOĞLU KARA				
Ders Kaynakları	Ders Notları, Ders İçeriği ile Alakalı Yasal Mevzuat				

Hafta	Konu
1	Optisyenlik Mesleği ile ilgili yasal düzenlemeler, Gözlükçülük Hakkında Kanun
2	Optisyenlik Mesleği ile ilgili yasal düzenlemeler, Optisyenlik Hakkında Kanun
3	Optisyenlik Mesleği ile ilgili yasal düzenlemeler, Optisyenlik Hakkında Kanun-2
4	Optisyenlik Mesleği ile ilgili yasal düzenlemeler, Optisyenlik Müesseseleri Hakkında Yönetmelik
5	Optisyenlik Müessesesi Açılışı ve Nakli
6	Optisyenlik Müessesesi Açılışı ve Kapanışı
7	Sağlıkta Uygulama Tebliğine Göre Optisyenlik Mesleği ile ilgili Yasal Düzenlemeler
8	Sosyal Güvenlik Kurumu Görmeye Yardımcı Tıbbi Malzeme Sözleşmesi
9	Sağlık Uygulama Tebliği (SUT)
10	Optik Mağazada Stok Yönetimi, Stok Kontrol Yöntemleri
11	Beden Dili ve İletişim
12	Optik Mağaza Yönetiminde Müşteri İlişkileri
13	Satış , Satış Elemanı Seçimi ve Performans Değerlendirme
14	Satış Süreci

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	2	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	2	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	1	14
Ara Sınav 1		1	1
Ödev 1		2	1
Final		1	1
Ders İş Yükü:		74	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		2,90	

Program Çıktıları	
1	1. Alanındaki uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir. Aynı zamanda sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak verilen bir görevi bağımsız olarak yürütür.
2	2. Alanındaki temel bilimsel bilgiye ulaşma, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahiptir. Aynı zamanda alanıyla ilgili temel mesleki yasal mevzuatı anlayabilir.
3	3. Alanı ile ilgili temel bilgisayar programlarını ve ilgili teknolojileri kullanır.
4	4. Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurma becerisi; mesleği ile ilgili gelişimleri takip edebilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahiptir.
5	5. Öğrenme gereksinimlerini belirleyebilme ve öğrenmesini yönlendirir.
6	6. Alanı ile ilgili bilgi, beceri ve yetkinlikleri yaşam boyu öğrenme bilinciyle güncelleyip kendini kişisel ve mesleki olarak geliştirebilme.
7	7. Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun olarak katkıda bulunur.
8	8. Bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi
9	9. Alanla ilgili problemleri saptama, tanımlama, formüle etme ve çözme becerisi; bu amaçla uygun güncel yöntemleri ve modelleri seçme ve uygulama becerisi
10	10. Birey ve halk sağlığı ve iş güvenliği konularının bilincinde olabilmek
11	11. Alanıyla ilgili toplumun ve dünyanın gündemindeki olaylara duyarlı olup gelişmeleri izleyebilme
12	12. Kalite yönetimine uygun davranış süreçlerine katılabilmek
13	13. Temel düzeyde kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilme
14	14. Dış görünüm, kişisel bakım, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olabilmek
15	15. Alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir; düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini yazılı ve sözlü olarak aktarır.

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	PÇ 15
Optik Mağaza Yönetimi Hakkında Yasal Düzenmeler ile İlgili Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağaza Yönetiminde Müşteri İlişkileri Hakkında Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağaza Müşterileri İle İletişim Konusunda Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağazada Stok Yönetimi Konusunda Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağazada Stok Kontrol Yöntemleri Konusunda Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağaza Yönetimi Hakkında Yasal Düzenmeler ile İlgili Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağaza Yönetiminde Müşteri İlişkileri Hakkında Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağaza Müşterileri İle İletişim Konusunda Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağazada Stok Yönetimi Konusunda Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Optik Mağazada Stok Kontrol Yöntemleri Konusunda Bilgi Sahibi Olur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/385606>