



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Paket Program Uygulamaları	TTP108	2	2 + 2	5,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Anlatım ve tartışma)				
Amaç	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama mesleğine ilişkin; kavram, bilgi ve belgelerin, herhangi bir kuruluşa bağlı kalmadan temel nitelikte tanıtılarak, eğitim alan öğrencilerin, sektörü daha iyi tanınması ve meslekte daha donanımlı hale getirmeleri amaçlanmaktadır.				
Ders İçeriği	Ders, tıbbi mümessil mesleğinin görev alanı, çalışma şekli, meslekte kullanılan raporlama formları ve bu formların bilgisayar program örnekleri, hekim ve eczane çalışmasına yönelik uygulamalı teknik bilgileri içermektedir.				
Ders Kaynakları	Güncel Ders Notları				

Hafta	Konu
1	Ders içeriği ile ilgili bilgilendirme
2	Dünyada ve Türkiye'de İlaç Endüstrisi
3	Tıbbi Mümessil ne iş yapar?
4	Tıbbi mümessilin görev ve sorumlulukları
5	Meslekte çalışma şekli ve aday nitelikleri
6	Sektörde kullanılan raporlama formları
7	Raporlama formlarının bilgisayarda program örnekleri
8	Ara Sınav
9	Hekim uzmanlık alanları ve temel tıp terimleri
10	Seleksiyon formları oluşturma kriterleri ve bilgisayar program örnekleri
11	İkili çalışma formu ve değerlendirme kriterleri
12	Spin Yöntemi
13	Role-Playing
14	Role-Playing

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	4	8
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	4	4
Önceden planlanmış özel beceriler	Rol Yapma / Drama	4	2
Ara Sınav 1		20	1
Final		30	1
Uygulama 1		25	1
Ders İş Yükü:		131	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		5,14	

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 teknolojiye 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
Meslekte, etkili bir strateji ve yöntem geliştirerek nasıl çalışılabileceğini kavrar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sektörde kullanılan belge ve formları tanır, bunları bilgisayar ortamında düzenlemeyi öğrenir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Potansiyel hedef kitle oluşturabilmeyi ve hedef kitlenin etkili sorularla nasıl yönlendirilebileceğini açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgiyetir/401708>