



T.C.
MUGLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
MUGLA SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI



Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TDB1801	TÜRK DİLİ I	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Türk Dili'ne Giriş, Dil Nedir? Dil ve Kültür İlişkisi, Türk Dilinin Dünya Dilleri Arasındaki Yeri, Türkçe'de Sesler ve Sınıflandırılması, Hece Bilgisi, İmla Kuralları ve Uygulanması, Dilekçe Yazma.

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
ATB1801	ATATÜRK İLKELERİ ve İNKILAP TARİHİ I	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Kavramlar, İnkılap Kavramları, Osmanlı İmparatorluğu'nun Çöküşü, Fransız İhtilali, Osmanlı İmparatorluğu'na etkileri, Batılılaşma hareketleri Tanzimat ve Islahat Fermanları, fikir hareketleri, Osmanlılık, İslamcılık, Türkçülük, Batılılaşma (Batıcılık), Trablusgarp Savaşı, Balkan savaşları, I. Dünya savaşları ve nedenleri, Osmanlı İmparatorluğu'nun Savaşta Cepheler, Mondros Ateşkes Antlaşması, Kuvayı Milliye Hareketi, Mustafa Kemal Paşa'nın Samsun 'a çıkışı, Havza ve Amasya Genelgesi, Erzurum Kongresi, Sivas Kongresi, Misak-ı Milli ve Osmanlı Mebusan Meclisi, TBMM'nin açılması, Kurtuluş Savaşında Cepheler, Doğu ve Güney Cephesi, Batı Cephesi Savaşları, Mudanya Ateşkes Antlaşması, Saltanatın kaldırılması, Lozan Antlaşması.

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
YDB 1801	İNGİLİZCE I	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Introduction, Simple present tense, Questions, Present continuous tense. yes-no Questions words: What time, Which, How much, Modal can +....? Have+ got numbers, countable, uncountable nouns, pseudo subject there+modal, n+es, does+jobs, Simple present tense+...?, Negative simple present tense, Some, any, Suggestion lets questions words, Present simple and position of time adverbs, Present continuous, Simple past tense, Mass and unit: How much? How many? Some, any, a few, a little, past tense, Past tense with ago and questions with "How" log, ago, Adjectives and adverbs, Comparison and adjectives and adverbs, Going to, Present Perfect with for and since, Past continuous and past simple, The simple future used in request, offers and can, present+ just, Present simple and past tense.

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
YDB 1803	ALMANCA I	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
YDB 1805	FRANSIZCA I	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP1807	ANATOMİ	Z	3	0	3	1. Sınıf - Güz

Anatomiye giriş ve terminoloji, kemikler, eklemler ve kaslar hakkında genel bilgi, gelişimi ve sınıflama, Columna vertebralis, üst ekstremité kemikleri, kasları, alt ekstremité ve pelvis kemikleri, eklemleri, kasları, kafa kemikleri, larinks, trakea, akciğerler, plevra ve mediasten anatomisi, ağız boşluğu, farinks, ösofagus, mide, duodenum, jejunum, ileum, kalın bağırsaklar, karaciğer, pankreas, dalak anatomisi, böbrek, üreter, mesane, üretra anatomisi, erkek genital sistemi, kadın genital sistemi, santral sinir sistemine giriş, telencephalon, diencephalon, bazal ganglionlar, cerebellum, mezencephalon,, pons, bulbus, medulla spinalis anatomisi, beyin ventrikülleri,

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP1809	FİZYOLOJİ	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Fizyolojiye giriş, Hücre fizyolojisi, Kan fizyolojisi, Sinir sistemi fizyolojisi, Kas fizyolojisi, Dolaşım sistemi fizyolojisi, Solunum sistemi fizyolojisi, Sindirim sistemi fizyolojisi, Boşaltım sistemi fizyolojisi, Duyu fizyolojisi, Endokrin sistem fizyolojisi, Üreme fizyolojisi, Metabolizma, Termoregülasyon

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İSG1805	İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ	Z	2	0	3	1. Sınıf - Güz

İş hijyeni ve iş güvenliğine giriş, güvenliğin değerlendirilmesi, tehlikelerin tanımlanması, çalışma ortamında etkenler ve etkileri, tehlikeleri (solventler, partiküller, endüstriyel gürültü, iyonize radyasyon, noniyonize radyasyon, ısı uç değerleri-thermal konfor vb iş kazalarının araştırılması ve değerlendirilmesi, tehlikelerin kontrolü: teknik yöntemler, donanım ve insan gücü, yasal düzenlemeler ve etkileri sınır değerler kavramları, kimyasallar vb), işyeri ortamında ölçme ve izlem yöntemleri, işyeri ortamında ölçüm ve izleme yöntemleri, makina koruyucuları, kişisel koruyucular, risk değerlendirme.

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
RTV1801	İLETİŞİM	Z	2	0	3	1. Sınıf - Güz

Psikolojiye Giriş, Temel Psikoloji Kavramları, tanımlamaları, Tutumlar, Davranış Üzerine Sosyal Etkiler, Sosyal Psikoloji Toplum ve Toplumsal Yapı, Kültür, İletişim Kavramı, İletişim Amaç ve Ögeleri, Biçimleri İletişim Unsurları ve Özellikleri, İletişim Süreci ve İşlevleri, İletişim Çeşitler, İletişimi Engelleyen Etkenler ve Kolaylaştırıcı Etkenler, Kişilerarası İlişkilerde Psikolojik ve Sosyal Bağlam Duyuların ve Tutumların İletişimde Rolü, Etkileri ve Kullanılması, Empati, Sempati, Ön Yargı, Öfke Kontrolü, İletişim Araçları, İletişim Teknikleri Seçimi ile Sağlıklı İletişim Gerçekleştirilebilmesi ve Mesleki İletişim Kişilerarası İlişkilerde Çatışma ve Çatışmanın Önlenmesi, Çatışma Yönetimi ve Çözüm Yolları Etkili ve İleri İletişim Teknikleri, İkna Etme Yöntem ve Teknikleri, Etkili iletişimde Beden Dili Kullanımı, Mesleki Yönelimli Beden Dili

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP1813	TIBBİ TERMİNOLOJİ	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

Tıbbi Terminoloji temel ilkeleri, sözcük yapısı, vücudun düzlemleri ve eksenleri, İnsan vücudundaki sistemler ile ilgili genel bilgiler, anatomik terimler, semptom terimleri, laboratuvar terimleri, tanı ve cerrahi terimler

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR1801	PAZARLAMA İLKELERİ	Z	2	0	2	1. Sınıf - Güz

İşletme Bilimlerine Giriş, Pazarlama Kavramı, Kapsamı ve Gelişimi, Pazar, Pazar Türleri ve Pazarlama Çevresi, Tüketici Davranışları, Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazarlama Araştırması, Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi ve Konumlandırma, Pazarlama Yönetimi ve Stratejik Pazarlama Planlaması, Pazarlama Karması (Ürün), Pazarlama Karması (Fiyat), Pazarlama Karması (Tutundurma), Pazarlama Karması (Dağıtım), Hizmet Pazarlaması, Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, E-Ticaret ve Dijital Pazarlama.

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İŞY1903	İŞLETME YÖNETİMİ I	S	2	0	3	1. Sınıf - Güz
Temel İşletmecilik Kavramları, İşletme Kavramı Ve Kapsamı, İşletmelerin Amaçları Ve Sınıflandırılması İşletmenin Kuruluşu, İşletmelerde Büyüklük Kavramı Ve İşletmeler Arası Anlaşmalar, İşletmelerin Maliyetleri- Gelirleri- Performansı, Yönetim Fonksiyonları, Üretim Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, Finansman Yönetimi, Muhasebe Yönetimi, Halkla İlişkiler Yönetimi Ve İletişim Süreci, İnsan Kaynakları Yönetimi, Ar-Ge Fonksiyonu , Çok Uluslu İşletmeler						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
MUH1901	TİCARİ BİLGİ VE BELGELER	S	2	0	3	1. Sınıf - Güz
İşletme Kavramı, Amaçları, Çevresi, Sınıflandırılması, Sicil, Ticaret Sicili, Tacirlerle İlgili Diğer Siciller,Belgeler, Vergi Usul Kanununda Yer Alan Belgeler,Vergi Usul Kanunu İle Verilen Yetkiyle Düzenlenen Belgeler, Türk Ticaret Kanununa Göre Belgeler, Resmi Belgeler, Belge Düzeni Ve Cezaları, Bildirimler Defterler, Defter Düzeni Ve Tasdik İşlemleri, İş Hukuku Ve Sosyal Güvenlik						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP1501	ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ	S	2	0	3	1. Sınıf - Güz
Örgütsel Davranışın Bilimsel Temelleri . Örgütsel Davranışın Tarihsel Gelişimi Araştırma Teknikleri ve Örgüt İçinde Birey ve Kişilik. Tutumlar ve İş Tatmini Bireysel Farklılıkların Temelleri Biyografik Karakteristikler Yetenekler ve Öğrenme. Örgüt Kültürü ,Grup ve Süreçleri ve Örgütlerde Grupla Çalışma Teknikleri ve Katılımlı Yönetim. Örgütlerde Güdüleme Süreci ve Kuramları. Örgütlerde Liderlik ve Kuramları. Örgütlerde Çatışma Örgütlerde Stres ve Yönetimi. Örgütsel Çevre ve Teknoloji. Örgütsel Değişme, Geliştirme, Takım Çalışmaları. Örgütlerde Güç ve Politika ,Örgütlerde Etik Davranışlar, Yönetimi ve Kontrolü.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP1503	BİYOMEDİKAL CİHAZLAR	S	2	0	3	1. Sınıf - Güz
Beşeri Tıbbi Ürünler Hakkında Yönetmelikler, Biyomedikal Cihazların Sosyal Güvenlik Sistemi Geri Ödeme Koşulları, Tıbbi Görüntüleme Sistemleri, Ameliyathane, Yoğun Bakım ve Yaşam Destek Cihazları, Laboratuvar ve Hasta Dışı Uygulama Cihazları, Fizyolojik Sinyal İzleme Cihazları, Biyomedikal Cihazların Sarf Malzemeleri ve Ödev Sunumları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
RTV 1903	ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMA	S	2	0	3	1. Sınıf - Güz
Derste doğru ses ve nefes alıştırmaları yapılarak, Türkçenin fonetik yapısı ve kuralları incelenecek. Türkiye Türkçesine özgü tonlama,vurgu, artikülasyon kuralları çerçevesinde anlatım teknikleri ve üslup üzerine alıştırmalar yapılacak. Sözsüz iletişim (beden dili), kişisel imaj ve resmî ve sosyal protokol kurallarına göre sunum yapma ve topluluk karşısında konuşma alıştırmaları yapılacaktır.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TDB 1802	TÜRK DİLİ II	Z	2	0	2	1. Sınıf - Bahar
Noktalama İşaretleri ve Uygulaması, Yapım ekleri ve uygulaması, Kompozisyon yazma. Türkçe'de İsim ve Fiil çekimleri. Zarf ve Edatların kullanım biçimleri. Edebiyat ve düşünce dünyası ile ilgili eserlerin okunup incelenmesi.İlmi yazıların hazırlanmasında uygulanacak Kurallar.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
ATB1802	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ II	Z	2	0	2	1. Sınıf - Bahar
Cumhuriyetin İlanı, Halifeliğin kaldırılması. Cumhuriyetin ilk yıllarında Çok partili hayata geçiş denemeleri. Halk Fırkası, Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası ve Şeyh Sait İsyanı. Serbest Cumhuriyet Fırkası ve Menemen Olayı, Cumhuriyetin İlk yıllarında kültür politikası, Ekonomik alandaki gelişmeler, Toplumsal alanda İnkılap hareketleri. Atatürkçülük ve dayandığı İlkeler, Cumhuriyetçilik, Milliyetçilik İlkesi, Halkçılık Devletçilik İlkesi, Laiklik, İnkılapçılık İlkesi. II. Dünya Savaşı ve						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
YDB 1802	İNGİLİZCE II	Z	2	0	2	1. Sınıf - Bahar
The taylor's, simple present tense, revision test, what are they doing?, present continuous tense, present continuous tense, I'm going to buy a bike, colours, future, be going to/will revision test, In a hurry, much-many-a little-a lot, a few-few, a lot of, a lot, where were you last week?, past tense, was-were-did-didn't, a letter from a pen, simple future-will, shopping, I'd like.....a pair of.....etc., revision test.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
YDB 1804	ALMANCA II	Z	2	0	2	1. Sınıf - Bahar

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
YDB 1806	FRANSIZCA II	Z	2	0	2	1. Sınıf - Bahar

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
BİP 1824	BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ	Z	3	0	3	1. Sınıf - Bahar
Bilgisayara giriş,bilgisayarın çalışma prensipleri ve temel birimler.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP 1002	FARMOKOLOJİ I	Z	3	0	3	1. Sınıf - Bahar
Farmakolojiye giriş, İlaç kavramı, İlaçların sınıflandırılması, İlaç dozajı ve ilaç eşdeğerlikleri, İlaçların farmasötik şekilleri ve ilaç uygulama yolları, Farmakokinetik I, Farmakokinetik II, Farmakodinamik, Tedavide kullanılan ilaç şekilleri ve reçete, Akut Zehirlenmeler ve tedavisi II, İlaç suistimali ve ilaç bağımlılığı, Oftalmoloji, KBB ve jinekolojide kullanılan ilaçlar, radyolojik tanıda kullanılan maddeler, Akut Zehirlenmeler ve tedavisi I, İlaçlara karşı duyarlılık değişiklikleri, ilaç etkisini değiştiren faktörler.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR 1808	SATIŞ YÖNETİMİ VE TEKNİKLERİ I	Z	2	0	2	1. Sınıf - Bahar
Geçmişten Günümüze Satış, Kişisel Satış, Satış Ve Satışçı Çeşitleri Ve Kişisel Satışta Etik Ve Ahlak, Müşteri Ve Tüketici Kavramları Ve Davranış Şekilleri, Satış Yönetimi Ve Satış Yöneticisi, Satış Temsilcilerinin Seçilmesi, Eğitimi, Satış Sürecinin Kapatılması Ve Satış Sonrası Çalışmalar, Satış Takımlarının Oluşturulması, Satış Temsilcilerinin Motivasyonu, Satış Temsilcilerinin Ücretlendirilmesi, Performans Değerlemesi, Denetimi, Kişisel Satışta İletişim, Kişisel Satışta Beden Dili, Kişisel Satış Süreci, Kişisel Satış Sürecinde Müşteri İtirazları Ve İtirazların Karşılama, Kişisel Satış Etkileyen Faktörler , Satış Temsilcilerinin Ödüllendirilmesi, Yükselmesi, Yönlendirilmesi - Örnek Olay Tartışma, Kişilik Testleri, rol oynama.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP 1814	HASTALIKLAR BİLGİSİ	Z	3	0	2	1. Sınıf - Bahar
Kan hastalıkları, Üriner sistem hastalıkları, Genital sistem hastalıkları, Endokrin sistem hastalıkları, Mental ve Davranış Bozuklukları, Eklem hastalıkları, Cilt hastalıkları, Kulak Burun Boğaz hastalıkları, Göz hastalıkları, Santral sistem hastalıkları						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP 1006	MESLEK STAJI (30 İŞGÜNÜ)	Z			5	1. Sınıf - Bahar
Öğrencilerin ilaç firmaları, medikal firmalar ve eczanelerde pazarlama, tanıtım ve satış uygulamalarının gerçekleştirilecekleri 30 işgünü kapsar.						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP 1902	SAĞLIK SOSYOLOJİSİ	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
Sağlık kavramı, Sağlık Sosyolojisinin İçeriği, Tıp ve Sosyoloji İlişkisi, Sağlık biyomedikal ve sosyal modelleri, Tıbbi Bilgi Sosyolojisi Sosyolojik Yaklaşımlar Açısından Sağlık İşlevselcilik ve Parsons Sosyolojik Yaklaşımlar Açısından Sağlık. Sağlık işlevi, hasta rolü, hasta rolünün eleştirisi, Toplumsal sapma olarak hastalık. Sosyolojik Yaklaşımlar Açısından Sağlık Çatışmacı Yaklaşımlar, Marxizm, Sağlık Sosyal Belirleyicileri, Sağlıkta ekonomik ve sınıfsal eşitsizlikler, Sağlıkta bölgesel eşitsizlikler. Tıp kurumu ve piyasa ilişkisi, Neo-liberalizmin sağlık üzerindeki etkisi, Illich ve Sağlık Gaspı. Sosyolojik Yaklaşımlar Açısından Sağlık-Yapısalcılık ve Foucault, Tıp kozmolojileri, Kliniğin Doğuşu. Sosyolojik Yaklaşımlar Açısından Sağlık. Toplumsal kontrol mekanizması ve İktidar olarak tıp: Tıp eğitimi ve meslek emperyalizmi. Sosyolojik Yaklaşımlar Açısından Yorumlamacı Yaklaşım: Etkileşimcilik & Toplumsal İnşacılık, Hastalığın İnşası, Medikalizasyon, Tıbbi bilgi ve teknolojilerin göreliliği, Doktor-hasta etkileşimi. Yaklaşımlar Açısından Sağlık- Feminizm, Tıbbin biyomedikal paradigma içinde kadın bedenini inşası, Tıpta ve sağlıkta cinsiyete dayalı eşitsizlikler, Doğumun medikalizasyonu. Sağlık Bakımı: Farklı sağlık sistemleri ve bu sistemlerin neo-liberal ideoloji sonrası dönüşümü. Türkiye'de sağlık politikalarının tarihsel gelişimi. Kentleşme, sanayileşme ve çevre sağlığı, dinsel tutumlar ve sağlık ilişkisi. Modern tıp bilimi ve insanların sağlık bilinçleri, Alternatif tıp ve toplum.						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TDS 1902	BİYOİSTATİSTİK	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
Sağlık hizmetleri ve istatistik, Frekans dağılımları ve tanımlayıcı ölçüler, Verilerin sınıflandırılması, Ortalamalar, Dağılımın yaygınlık ölçüleri, Tablo ve grafik yapım yöntemleri, Teorik dağılımlar, Önemlilik testleri, Korelasyon ve regresyon analizi, Zaman serileri analizi						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP1502	PAZARLAMADA İLETİŞİM	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
Pazarlama İletişimi Kavramı, Entegre Pazarlama İletişimi, Entegre Pazarlama İletişimi içerisinde yer alan "alan" konuları Kurumlar için önemi, Bütünleşik Pazarlama İletişimi Tutundurma Karması Uygulamaları: Tutundurma Karması, Reklam, Halkla İlişkiler ve Duyurum. Tutundurma Karması Uygulamaları: Kişisel Satış, Satış Tutundurma. Pazarlama Karması Unsurları ve Pazarlama İletişimi (Ürün ve Ambalaj, Dağıtım ve Pazarlama İletişimi, Fiyatın İletişim Boyutu) Diğer Pazarlama İletişimi Unsurları: Doğrudan Pazarlama, İnternet'te Pazarlama, Sponsorluk. Diğer Pazarlama İletişimi Unsurları: Marka Yönetimi ve Yerleştirme, Amaca Yönelik Pazarlama. Ticari Fuarlar ve Sergiler) Pazarlama İletişimi Etkinliklerinin Planlanması ve Organizasyonu: Pazarlama İletişimi Planlama Süreci, İnsan-Bilgisayar Etkileşimi (Human-Computer Interaction) ve Grafik Ara yüz kavramlarının irdelenmesi ve örnekler, Küresel Pazarda Sayısal Ortam Üzerinde Rekabet: Küresel Web Platformları, Uluslar arasılaştırma ve Yerelleştirme, Küresel Pazarda Sayısal Ortam Üzerinde Rekabet: Web Ortamı tasarım ve geliştirme, Sektör Örnekleri ve Etik						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP1506	İLAÇ SATIŞ BECERİLERİ	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
Satış Kavramı ve Felsefesi. Hekim ve Eczacıların Satın Alma Davranışları. Türkiye'de Sosyal Güvenlik ve Geri Ödeme Sistemleri. İlaç Çeşitlerine Göre Potansiyel Müşteriler. İlaç Satışını Etkileyen Faktörler. Kısıtlı Zaman ve Ortamlarda İlaç Satış Becerileri.						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP1904	DAVRANIŞ BİLİMLERİ	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
Davranış Bilimlerinin Sosyal Bilimler İçerisindeki Yeri ve Önemi. Sosyolojiye Giriş ve Yöntem, Sosyolojinin Ortaya Çıkışı ve Kuramsal Yaklaşımlar, Kültür ve Davranış, Davranış Üzerine Sosyal Etkiler, Toplum, Toplumsal Yapı ve Davranış, Toplumsallaşma ve Davranış. Toplumsal Gruplar, Toplumsal Kurumlar Toplumsal Tabakalaşma, Değişme ve Davranış, Psikoloji, Yaşam Boyu Gelişim Psikolojisi. Güdüler, Duygular ve Davranış, Duyum, Algı ve Davranış. Öğrenme ve Davranış, Kişilik Psikolojisi ve Kişilik Kuramları, Tutumlar, Kişilerarası İletişim ve Kitle İletişim Süreçleri, Örnek Olay ve Sektör Örnekleri İncelemesi. Stres Yönetimi ve Davranış, Örnek Olay ve Sektör Örnekleri İncelemesi						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İŞY1902	ZAMAN YÖNETİMİ	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
Zaman Kavramı Ve Önemi, Yönetim Fonksiyonları Ve Zaman Yönetimi İlişkisi, Zaman Yönetiminde Yaklaşımlar, Kişiden Kaynaklanan Zaman Tuzakları, İşten Kaynaklanan Zaman Tuzakları, Yönetimden Kaynaklanan Zaman Tuzakları, Bireysel Zaman Planlama Teknikleri, Yönetimsel Zaman Planlama Teknikleri, Zaman Yönetimi İçin Stres Yönetimi, Boş Zaman Etkinlikleri, Zaman Yönetiminde Başarı, Toplantı Tekniği Ve Yönetimi, Zaman Temelli Rekabet						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP1508	OTC VE DERMAKOZMETİK ÜRÜNLER	S	2	0	3	1. Sınıf - Bahar
OTC Ürünler ve Gıda Takviyeleri Kavramı. OTC Ürünler ve Gıda Takviyeleri-İle Dermakozmetikler Hakkındaki Yönetmelikler. OTC Ürünler-Gıda Takviyelerinin İçerikleri ve İnsan Sağlığı İçin Kullanım Alanları. OTC Ürünler-Gıda Takviyelerinin Pazar Bilgileri. Dermakozmetik Ürün Kavramı. Dermakozmetik Ürün İçerikleri ve İnsan Sağlığı İçin Kullanım Alanları. Dermakozmetik Ürünlerin Pazar Bilgileri.						
Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TLT1902	GENEL MİKROBİYOLOJİ	S	2		3	1. Sınıf - Bahar
Mikrobiyolojinin tanımı, kapsamı ve tarihçesi, Prokaryot mikroorganizmalar (Bakteriler), Ökaryot mikroorganizmalar / Maya mantarları, Ökaryot mikroorganizmalar / Küf mantarları, Ökaryot mikroorganizmalar / Algler, Ökaryot mikroorganizmalar / Protozoalar, Virüsler, Mikroorganizmaların beslenmesi ve gelişmeleri, Mikrobiyal genetik, Mikroorganizma – insan ilişkisi, Mikroorganizmaların kontrolü (sterilizasyon prensipleri)						



T.C.
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
MUĞLA SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI



Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2009	MESLEKİ ÇALIŞMA VE SEMİNER I	Z	2	4	5	2. Sınıf - Güz
Tıbbi Satış Temsilciliği'ne Genel Bakış, Meslek Standartları, Koşullar, Yeterlilik Şartları, İlaç Endüstrisinin İşleyişi ve İş Pozisyonları, Tıbbi Satış Temsilcisi'nin Türkiye'deki Mevcut Durumu, Özgeçmiş Hazırlama, Mülakat ve Ölçme Değerlendirmelere Hazırlık, Hedef Belirleme, Temel Eğitim Programı, İşe Başlama ve Adaptasyon Süreci, Tıbbi Satış Temsilcisi'nin Kendini Geliştirme. Beden Dili ve Kişisel İmaj. Motivasyon Yönetimi, Mülakat Aşamaları, Ürün Detailing-Rol Play çalışmaları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2003	FARMAKOLOJİ II	Z	3	0	3	2. Sınıf - Güz
Antihistaminikler ve Solunum Sistemi İlaçları, Kemoterapötiklere Giriş, Penisinler, Sefalosporinler, Penemler, Monolaktamlar, Aminoglikozitler ve Fenikoller, Tetrasiklinler ve Makrolitler, Anti Fungal İlaçlar, Antiseptikler ve Dezenfektanlar, Anti-Viral ve Antikanser İlaçlar, Otonom Sinir Sistemi İlaçları, Solunum Sistemi İlaçları, Sindirim Sistemi İlaçları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2005	İLAÇ-MEDİKAL PAZARI VE FİRMA DEĞERLENDİRMELERİ	Z	2	0	3	2. Sınıf - Güz
İlaç Sanayinin Tarihçesi. Türk İlaç Endüstrisinin Yapısı. Dünyada İlaç Endüstrisinde Faaliyette Bulunan Ülkelerin (A, B,C,D) Gruplandırması. Dünyada İlaç Endüstrisinde Faaliyette Bulunan Ülkeler. Dünyada İlaç Üretim ve Tüketimi. Türkiye'de İlaç Üretim ve Tüketimi. Türkiye'de Medikal Sarf Malzeme Üretimi. Türkiye'de Medikal Sarf Malzeme Üretimi. Dağıtım Kanalları (Eczane-Hastane-Ecza Deposu-İlaç Firması). Türkiye İlaç Sektöründeki Dağıtım Kanalları. Tıbbi Müessislik ve İstihdam.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İSY2845	İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ	Z	2	0	2	2. Sınıf - Güz
İnsan Kaynakları Yönetimi ve Örgütlenmesi, İnsan Kaynaklarında İş Analizleri, İnsan Kaynakları Yönetiminde Planlama, İnsan kaynağı Bulma ve Seçme, İnsan Kaynaklarında İşe Alma Süreci İnsan Kaynaklarında Oryantasyon ve Eğitim, İnsan Kaynaklarında İşe Yerleştirme, İnsan Kaynakları Yönetiminde Kariyer Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetiminde Performans Değerlendirmesi, İnsan Kaynakları Yönetiminde Performans Değerlendirmesi ve Uygulama Örnekleri, İnsan Kaynakları Yönetiminde Ücretlendirme ve Ücret Yönetimi, Performansa Dayalı Ücret Sistemleri, İnsan Kaynakları Yönetiminde Motivasyon ve İş Tatmini, Güçlendirme						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2829	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Z	2	0	3	2. Sınıf - Güz
Pazarlama, Müşteri Ve Müşteri İlişkileri İle İlgili Kavramlar, Hizmet Ve Müşteri Hizmetleri, Müşteri İlişkileri, Amaçları, Evreleri Ve Yönetimi, Müşteri Tatmini, Müşteri Sadakati Müşteride Değer Yaratma, Müşteri İlişkileri Yönetimi Sürecinde İletişim, MİY' Nde Müşteri Hizmetleri, Müşteri İlişkilerinin Ölçülmesi, Örgütsel Kültür, Örgüt Kültürünün Değişimi, Miy'nde Başarılı Olma Yöntemleri, MİY İle Kurumsal Performansı Artırma Yolları, Miy'nde Karşılaşılan Engeller						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2831	SATIŞ YÖNETİMİ VE TEKNİKLERİ II	Z	2	0	2	2. Sınıf - Güz
Geçmişten Günümüze Satış, Kişisel Satış, Satış Ve Satışçı Çeşitleri Ve Kişisel Satışta Etik Ve Ahlak, Müşteri Ve Tüketici Kavramları Ve Davranış Şekilleri, Satış Yönetimi Ve Satış Yöneticisi, Satış Temsilcilerinin Seçilmesi, Eğitimi, Satış Temsilcilerinin Ödüllendirilmesi, Yükselmesi, Yönlendirilmesi, Satış Takımlarının Oluşturulması, Satış Temsilcilerinin Motivasyonu - Örnek Olay Tartışma, Satış Temsilcilerinin Ücretlendirilmesi, Performans Değerlemesi, Denetimi, Kişisel Satışta İletişim - Kişilik Testi, Kişisel Satışta Beden Dili, Kişisel Satış Süreci,						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2507	AKILCI İLAÇ KULLANIMI	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
Atık İlaç Kavramı, İlaç Atıklarının Çevreye Yayılması ve Çevresel Etkileri, Atık İlaçların İnsan Sağlığı Üzerindeki Olumsuz Etkileri, Türkiye'de Atık İlaçların Ekonomik Boyutu, Antibiyotiklerin Yanlış Kullanımı Ve Antibakteriyel Direnç Sorunu, Akılcı İlaç Kullanımı Kavramı, Analjeziklerin Akılcı Kullanımı, Antidepresanların Akılcı Kullanımı, Atık İlaçlar Ve Akılcı İlaç Kullanım Farkındalığı İle İlgili Poster Çalışması.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2901	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
Tüketim, Tüketici ve Tüketici Davranışları Kavramlarının Açıklanması, Tarihsel Süreçte Modern Tüketim Olgusunun Doğuşu, Gelişimi (İlk Tüketim Modelleri, Endüstriyel Kapitalizm, Güncel Gelişmeler, Tüketimin Kurumsallaşması, Tüketici Davranışlarının Pazarlamadaki Önemi, Pazarlama Uygulamaları, Disiplinler arası Yaklaşımlarının İncelenmesi, Tüketimin Temel Psikolojik Etkenleri (Öğrenme, Bellek, Güdüleme, Duyum, Algılama, Tutumlar, Duygular, Kişilik ve Benlik, Değerler ve Yaşam Biçimi), Tüketimin Temel Sosyolojik Etkenleri Sosyo-Kültürel, Sosyo-Ekonomik Etkiler, Toplumsal Sınıf, Yaşam Tarzı, Aile, Tüketimin Temel Sosyolojik Etkenleri Sosyal Gruplar, Statü, Eğitim, Toplumsal Cinsiyet, İnançlar. Tüketici Davranış Modelleri, Tüketimin Değişen Yönü ve İmajlar Dünyasında Tüketim, İmajlar Dünyası Tüketim Kültürünün Oluşumu, Tüketici Davranışları ve Pazarlama Stratejileri İlişkisi Pazar Bölümlemesi ve Hedef Pazar Seçimi, Tüketici Davranışları ve Pazarlama Stratejileri İlişkisi Tüketimde Sektörlere Yönelik En Etkili ve Güncel Tanıtım Faaliyetleri, Tüketici Karar Verme Sürecinde Seçeneklerin Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi, Tüketici Satın Alma Süreci Tüketici Satın Alma Öncesi Davranışları, Esnasındaki Davranışları ve Satın Alma Sonrası Davranışlar, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Tüketici Davranışlarını Anlama Yöntemleri, Tüketici Davranışlarını Anlamanın Satışta Sağladığı Avantajlar, Bilinçli Tüketim Gerçekleştirme Tüketimin Arttırılmasına Yönelik Finansal Kaynak Sağlanması, Tüketici Hakları Kanunları, Örnek Olay İncelemeleri						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2501	İŞ ETİĞİ	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
İş Etiğine Giriş Ve Temel Kavramlar, Etik Değerlere Verilen Önem Ve Uyum, İşletmelerde Etiğin Önemi, Etik Davranış Hangi Faktörlerden Etkilenir? Neden Etik Davranmalıyız? İş Ahlakını Oluşturan Temel Alanlar, İş Ve Çalışma Etiğinin Kaynakları Etiğe Aykırı Davranışların Nedenleri ? İş Etiğine Aykırı Tutum Ve Davranışlar - 1: İşletmelerin Çalışanlarına Karşı İş Etiğine Aykırı Tutumları .İş Etiğine Aykırı Tutum Ve Davranışlar - 2: Çalışanların İşletmelerine Ve Birbirlerine Karşı İş Etiğine Aykırı Tutumları İş Etiğine Aykırı Tutum Ve Davranışlar - 3: İşletmelerin Müşterilerine, Tedarikçilerine, Rakiplerine, Çevreye Ve Toplumla Karşı İş Etiğine Aykırı Tutumları .Etik/Ahlak Ve Ekonomi İlişkisi Sağlık Hizmetlerinde Etik, Aifd İlaç Tanıtım İlkeleri Kılavuzu, İlaç Firmaları Etik Kurallar (Pfizer Mavi Kitap) ,İlaç Firmaları Etik Kuralları (Lilly Kırmızı Kitap), Vaka Çalışması konuları incelenecektir:						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2505	MESLEKİ MÜZAKERE TEKNİKLERİ	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
Müzakere ve Müzakere Sürecinde Amaçlar. Müzakerede Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar. Müzakereye Katılanlar. Müzakere Sürecinin Aşamaları. Müzakere Stratejileri. Müzakerede Manevra ve Oyunlar. Müzakere Taktikleri ve Beceriler. Alternatif Müzakere Şekilleri. İdari ve Ticari Müzakereler. Müzakere Sürecinde Yasal Faktörler. Müzakerelerde Etik.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
SGP2903	İLK YARDIM	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
İnsan vücudu yapı ve işleyişi, Temel yaşam fonksiyonları, İlkyardımda temel kavramlar, Olay yeri, Acil olgu değerlendirme, Temel Yaşam desteği, Bilinç bozuklukları, Boğulmalar, yabancı cisimler, Zehirlenmeler, Kanamalar, Yaralanmalar, yara bakımı, Kırık,çıkık,burkulma ve incinmeler, Isıya bağlı sorunlar, Taşıma teknikleri, Sargı teknikleri, İlkyardım çantası, Vaka Örnekleri. Öğrencilere doğru ilkyardım davranışı konusunda bilgi ve beceri kazandırmaktır.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2513	DUYGUSAL ZEKA VE FARKINDALIK	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
Zekanın Tanımı Ve Türleri, Duygu Kavramının Gelişimi, Duygusal Zeka Kavramı, Duygusal Zeka Modelleri, Mayer Ve Salovey Modeli, Bar-On Modeli, Cooper Ve Sawaf Modeli, Goleman Modeli, Duygusal Zeka Unsurları, Duygusal Zekanın Sınırları, Bilişsel Farkındalık Kavramı, Bilişsel Farkındalık Kuramsal Temeli, Temel Tutumlar Ve Meditasyon, Bilinçli Farkındalığı Arttıran Unsurlar, Bilinçli Farkındalıkla İlgili Araştırmalar,						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2511	DİJİTAL PAZARLAMA	S	2	0	3	2. Sınıf - Güz
Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Kavramları, Dijital Dönüşüm ile Pazarlamada Değişen Değerler ve Popüler Kültür, Dijital Pazarlama Nedir? Dijital Mecralar Nelerdir Dijital Kanallar ve Değişen Mecra Yönetimi Dijital Pazarlama Kanalları, Medya Planlamasına Genel Bakış Medya Tüketici Temas Noktaları Dijital Reklam Formatları, Türkiye Dijital Medya Ekosistemi Satın Alma Yöntemleri, Ölçümleme Kriterleri Sosyal Medya Yönetimi ve İçerik Pazarlama Dijital Alan ve Sosyal Medya Metin Yazarlığı Sosyal Medya Topluluk Yönetimi, Sosyal Medya İçerik Yönetimi Sosyal Medya Stratejisi Belirleme Çalışması WOM Pazarlama Teknikleri, Influencer Pazarlama						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2838	HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM	Z	2	0	2	2. Sınıf - Bahar
Halkla İlişkiler Kavramının Tanımı, Tarihi, Dünyada ve Türkiye’de Gelişimi, Gelişimini Etkileyen Dinamikler, Halkla İlişkilerde Temel İlkeler, Günümüz Kurumlarında Halkla İlişkilerin İşlevi, Halkla İlişkilerde Ortak Prensipler,Halkla İlişkileri Etkileyen Faktörler, Halkla İlişkilerde Kurum İmajının Önemi, Kamuoyu, Halkla İlişkilerle Yakın Kavramlar ve Açıklamalarla Yakın Kavramların Halkla İlişkiler Amaçları Doğrultusunda Kullanılması, Kurumsal Yönlü Halkla İlişkiler (İç-Dış Paydaş) ve Pazarlama Yönlü Halkla İlişkiler (Pro-Aktif, Re-Aktif Yönlü), Halkla İlişkilerle Pazarlama, Reklam, Kurumsal Reklamcılık, Propaganda, Lobicilik, Kriz Yönetimi, Sosyal Sorumluluk, Sponsorluk, Tanıtım, Toplam Kalite Yönetimi, Kurum Kültürü, Halkla İlişkiler ve İletişim, Halkla İlişkilerde Kullanılan İletişim Araçları, İletişim Kurmada Etkili Yöntemler, Uygun Hedef Kitleye Ulaşma Yöntemleri İnternet ve İnternet Odaklı Teknolojilerin (sosyal ağlar, çoklu ortam, kurumsal bloglar, ...) Halkla İlişkilerde Kullanımı. Örnek Olay İncelemeleri, İnternet ve İnternet Odaklı Teknolojilerin (...podcastler, micro blogging, RSS, wikiler, sosyal medya, sanal kimlikler, mobil uygulamalar, artırılmış gerçekler, sanal oyunlar, telekonferanslar) Halkla İlişkilerde Kullanımı, Halkla İlişkiler Uygulamalarında Hedef Kitle ve Hedef Kitle Belirleme Yöntemleri, Halkla İlişkilerde Ölçümleme (süre, odak, kapsam, yöntem), Halkla İlişkiler Süreci İle İlgili Temel Kavramlar, Plan, Program, Proje, Bütçe, Amaç, Standart, Hedef, Politika, Strateji, Karar, Halkla İlişkiler Sürecinin Amaçlarının, Sınırlarının, Temel Görev Listelerinin, Çalışma Programının, Araştırma, Bilgi Toplama ve Değerlendirme Süreçleri, Halkla İlişkilerin Uygulamaya Geçişi, Halkla İlişkiler Uygulamalarına Dünyada ve Türkiye Kuruluşlarından Örnekler,						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2008	MESLEKİ ÇALIŞMA VE SEMİNER II	Z	2	4	5	2. Sınıf - Bahar
İlaç Endüstrisinin İşleyişi ve İş Pozisyonları, Tıbbi Satış Temsilcisi'nin Türkiye'deki Mevcut Durumu, Özgeçmiş Hazırlama, Mülakat ve Ölçme Değerlendirmelerle Hazırlık, Hedef Belirleme, Temel Eğitim Programı, İşe Başlama ve Adaptasyon Süreci, Tıbbi Satış Temsilcisi'nin Kendini Geliştirmesi. Beden Dili ve Kişisel İmaj. Motivasyon Yönetimi, Mülakat Aşamaları, OTC, Akut ve Kronik Tedavi Pazarlarındaki Örnek Seçilen Ürünlerin Sunum Çalışmaları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İSY2846	KARİYER PLANI VE YÖNETİMİ	Z	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Kariyer Kavramı, Yaşam Safhaları – Kariyer Safhaları – Yaşam Safhaları Ve Kariyer İlişkisi, Kariyer Planlaması, Kariyer Seçimi, Kariyer Kararı, Kariyer Planlaması Aşamaları – Nasıl Yapılmalı, Kişisel Kariyer Yönetimi, Gelecek Ve Kariyer, Kariyer Geliştirme, Çalışma, İş Ve Motivasyonun Kariyerle İlişkisi, Kariyer Dönemi Sorunları, Kariyer Danışmanlığı, Üniversite Öğrencileri Ve Kariyer- Kariyer Etkinlikleri, Kariyer Hedefleri, Başarılı Kariyer Yönetimi Koşulları, Kariyer Yönetim Araçları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2840	PAZAR PLANLAMASI VE ARAŞTIRMALARI	Z	2	0	2	2. Sınıf - Bahar
Pazarlama planlaması, pazarlama araştırmaları tanımı ve genel kavramlar, Pazarlama bilgi sistemi, pazarlama araştırmalarının bilgi sistemi içindeki yeri, Pazarlama araştırmalarında etik, Problem tanımlama ve karar problemi, Araştırma problemi Hipotez belirleme ve hipotez testleri, Araştırma modeli belirlemenin tanımı ve önemi, Araştırma modellerinin incelenmesi, Veri türleri ve veri kaynakları, Örnekleme tanımı ve örnekleme süreci, Örnekleme Yöntemleri, Birincil veri toplama yöntemleri, Analiz ve ölçüm.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2012	İKNA KURAMLARI VE RETORİK	Z	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
İkna Kavramı İkna Süreci İkna Kaynağının önemi ve özellikleri İkna Hedef Kitle Ve Mesajın Özellikleri Aristoteles-Retorik, Freud ve Kitle Psikolojisi Motiv ve Motivasyon, Temel Motivasyon Kuramları, Hedonizm Etki-Tepki Kuram ve Yaklaşımları, Klasik Psikanalitik Kuram Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi Kuramı Frederick A. Herzberg'in Çift Fattör Teorisi Alderfer'in Vig Yaklaşımı, Murry'in İhtiyaçlar Gösterisi Kuramları Mc Clelland Ve Atkinson'un Başarı İhtiyacı Yaklaşımı Değer_Beklenti Kuramları, Denge Ve Uyum Kuramları Kişiler arası iletişimde İkna ve Retorik Topluluklarla iletişimde İkna ve Retorik						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2014	MESLEKİ BİLGİ VE İLETİŞİM SİSTEMLERİ	Z	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
İlaç Sektöründe Firmalar Tarafından Yaygın Olarak Kullanılan İletişim, Raporlama ve Satış Analiz Veri Sağlama Sistemlerinin Tanınması. IMS Sisteminin Amaçları ve Veri Analizleri. Müşteri Ziyaretlerinin Raporlanması ve Takibi İçin Yaygın Olarak Kullanılan Kuşman Yazılımının Kullanımı ve Özellikleri. MS Ofis Programları İle Veri Analizi Ve Strateji Geliştirme Çalışmaları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2508	İLAÇ SUNUM TEKNİKLERİ	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Toplantı ve Sunumların Tanımı ve İçeriği, Toplantı Organizasyonu Gerçekleştirmenin Süreçleri, Temel Sunum Yazılımları Üzerinde Çalışmalar, Satış ve Pazarlama Amaçlı Sunum Teknikleri, Ödev Olarak Belirlenen Sunumların Yapılması.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İŞY2902	KRİZ VE STRES YÖNETİMİ	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Kriz Kavramı ve Tanımlaması, Krizin Özellikleri, Krizin Kaynakları Kriz Süreci ve Sonuçları, Kriz ve Plan Dışı Değişimin Yönetimi, Kriz Döneminin Yönetimi ve Aşamaları, Kriz Dönemlerinde İnsan Kaynakları Yönetimi, Kriz Sonrasının Yönetimi, Kriz Dönemlerinde Halkla İlişkiler ve İletişim, Stres Kavramının Tanımlanması, Günümüz Topluluklarında Stresin Başlıca Sebepleri, Stres ve Psikolojik Özellikleri, Stresin İnsan Bedeninde Meydana Getirdiği Değişiklikler, Geçmiş Yaşam deneyimlerimizin Strese Etkileri, Stresin Çeşitleri ve Strese Yatkınlık Olumlu ve Olumsuz Stres Kavramı, Değişiklik, Kayıp ve Stres İş Yaşamında Stres, Örgütsel Stres, Tükenme Belirtileri Kriz Ortamında Stres Yönetimi Stresin Ortaya Çıkardığı Problemler, Kaygı, Depresyon, Uyku Bozuklukları, Kroner Kalp ve Bağışıklık Sistemine Etkileri Stresle Başa Çıkma Yöntemleri, Bedenle İlgili Teknikler, Zihinsel Teknikler, Davranışsal Teknikler Zaman Kavramı ve Zaman Yönetimi, Zaman Yönetimi Teknikleri Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Mesleğinde Sektörel Kriz ve Stres Kaynakları ve Yönetimi, Örnek Olay İncelemeleri .						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İŞY 2904	İŞ VE SOSYAL GÜVENLİK HUKUKU	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
İş Hukukuna Giriş, Kaynaklar ve Temel Kavramlar, İş Kanunu'nun Kapsamı ve İş Sözleşmesi, İş Sözleşmesinde Tarafların Borçları, Çalışma ve Dinlenme Süreleri, İş Sözleşmesinin Sona Ermesi, İş Güvencesi, Kıdem Tazminatı, Çalışma Belgesi ve İbraname, Toplu İş Hukuku, Sosyal Güvenlik Kavramı, İşyerinin ve Sigortalıların Kuruma Bildirilmesi, Primler, İş Kazaları ve Meslek Hastalıkları Sigortası, Hastalık ve Analık Sigortası, Malullük, Yaşlılık ve Ölüm Sigortaları, İşsizlik ve Genel Sağlık Sigortası, Hizmet Borçlanması ve Hizmetlerin Birleştirilmesi, konuları incelenecektir:						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2904	HİZMET PAZARLAMASI	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Pazarlama ve Sağlık Hizmetleri Pazarlamasının Gelişimi, Hizmet Kavramı ve Hizmetler, Pazarlama Bilgi Sistemleri ve Pazarlama Araştırması, Pazar Bölümleme, Hedef Pazar Seçimi, Pazar Konumlandırma ve Büyüme Stratejileri, Stratejik Pazarlama Planlaması, Ürün ve Ürün Geliştirme Stratejileri, Fiyat ve Fiyatlandırma Stratejileri, Tutundurma ve Tutundurma Politikaları, Dağıtım ve Dağıtım Kanalları, Sağlık Hizmetleri Pazarlamasında Yeni Yaklaşımlar: İlişki Pazarlaması, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Gerilla Pazarlaması.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2906	MARKA VE MARKA STRATEJİLERİ	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Modern Pazarlamanın Gelişimi, Marka Kavramına Giriş, Markanın Yapısı ve Marka Türleri, Marka İle İlgili Kavramlar, Marka Kişiliği, Marka İmajı, Marka Tercih, Marka Sadakati, Marka Değeri, Öz-Marka Değeri, Öz Marka Mesajı, Marka İkonları(Görsel, Ses, Dokunsal, Koku, Lezzet), Marka Denkliliği, Markalaşma Süreçleri, Marka Yönetimi Kavramı ve Önemi, Marka Yönetimi Süreci, Marka Yöneticisi, Marka Yönetiminde Çevresel Koşullar (Pazar Yapısı, Rekabet Koşulları, Tüketici Yapısı, Küreselleşme ve Marka İlişkisi, Marka Yönetiminde Çevresel Koşullar ...Teknolojik Gelişmeler ve Marka Yönetimi, Yeni Pazarlama Anlayışları), Marka Stratejisinin Belirlenmesi (Temel Marka Stratejisi, Marka Konumlandırma, Örnek Marka Konumlandırmaları, Marka-Tüketici Etkileşimi, Rakip Marka Analizleri, Marka İçin SWOT Analizi, Marka Yol Haritası Oluşturma. Marka Tanıtımı ve Bilinirliği, Bütünlük Pazarlama İletişimi ve Marka (Reklam-Halkla İlişkiler- Müşteri İlişkileri Yönetimi- Sosyal Sorumluluk... Bütünlük Pazarlama İletişimi ve Marka ...Satış Geliştirme- Kişisel Satış- Medya Tabanlı Tanıtım Faaliyetleri- Web Tabanlı Tanıtım Faaliyetleri- Diğer Tanıtım Çabaları ve Marka Yönetimi) Marka Yönetiminde Araştırma ve Ölçümleme, Marka Kararlarının Belirlenmesi, Marka Tescilinin Önemi, Markanın İç-Dış Pazarda Korunması ve Rekabeti, Tescil Süreçleri(Formlar, Ücretler, Marka Vekilleri, Sınıflandırma, Özel Korunan Markalar, Mevzuat, İstatistikler), Marka Tescili Örnek Olayları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2510	FİTOFARMASÖTİKLER	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Bitki organları, Farmakolojide temel kavramlar ve ilaçların farmasötik şekilleri, Fitoterapi ile ilgili genel bilgiler ve tanımlar, Farmasötik ürünler olarak tıbbi ve aromatik bitkiler, Tedavide kullanılan bitki ve droglar, Sık olarak kullanılan bazı bitkisel ilaçların ilaç etkileşimleri ve major toksik etkileri, Bitkisel çaylar, pomadlar ve kremler, damla ve şuruplar, draje-tablet ve kapsüller, Fitofarmasötiklerde yer alan bazı bitkiler ve özellikleri, Fitokozmetikler.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP 2512	MESLEKİ YABANCI DİL	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Öğrencilerin sağlık alanı ile ilgili duydukları ve okudukları terimleri anlamalarını, ayrıca işleri ile ilgili sözlü ve yazılı doğru diyalog kurabilmelerini sağlayacak İngilizce temel mesleki terminoloji öğretilmektedir.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
PZR2908	DOĞRUDAN PAZARLAMA	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Doğrudan Pazarlama Kavramı, Doğrudan Pazarlamanın Amaçları, Avantaj Ve Dezavantajları.Pazarlama Karması Ve Doğrudan Pazarlama İlişkisi, Doğrudan Pazarlama Araçları Ve Yönetimi, Doğrudan Pazarlama Ve Modern Pazarlama Arasındaki İlişkiler, Doğrudan Pazarlama Ve Veri Tabanlı Pazarlama İlişkisi .Doğrudan Pazarlama Planlamasında Kullanılabilecek Stratejiler: Ürün İle İlgili Stratejiler, Fiyat İle İlgili Stratejiler, Özendirici Önerilerden Oluşan Stratejiler, Doğrudan Pazarlamanın Uygulanmasında Kullanılan Araçlar: Tele Pazarlama, Telefon İle Pazarlamanın Özellikleri, Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar, Olumlu Ve Olumsuz Yönleri .Yazılı Basın: Gazete Ve Dergiler, Gazete Ve Dergilerin Özellikleri Olumlu Ve Olumsuz Yönleri .Bilgisayar Ve Elektronik Reklamcılık Özellikleri, Olumlu Ve Olumsuz Yönleri .Radyo Ve Televizyon Yayınları: Televizyonun Ve Radyonun Özellikleri, Avantaj Ve Dezavantajları .Doğrudan Postalama Yöntemi, Özellikleri, Olumlu Ve Olumsuz Yönleri .Kişisel Satış, Çok Kath Pazarlama, Kapıdan Kapıya Satış Ve Toplantılarla Satışın Avantaj Ve Dezavantajları. İnternet: İnternet Ve Doğrudan Pazarlama, İnternetin Özellikleri. Kataloglar Müşterilere Sağladığı Faydalar, Etkinliğini Artıran Yöntemler. Otomatik(Makineli) Satış Özellikleri, Kullanım Alanları.Doğrudan Pazarlamanın Uygulanması, Türkiye’de Doğrudan Pazarlama Uygulamaları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2514	SAHA SATIŞ PLANLAMASI	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Saha Satış Yönetimi Kavramı, Önemi ve Çeşitleri. İş Planı Yapmak, Kişisel Hazırlık Yapmak, Satış Organizasyonu İçin Gerekli Dokümanları Hazırlamak. Satış Ekibi İle Günlük Toplantılar ve İş Dağılımı Yapmak. Satış Saha Yönetiminde İletişimin Önemi. Satış Saha Ekibi İle Satış Takip ve Değerlendirme Toplantılarının Organizasyonu ve Gerçekleştirilmesi. Ürün Tanıtım Elemanının Saha Satış Planlanması Uygulamalarından Örneklerin Tartışılması.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
TTP2516	LİDERLİK BECERİLERİ VE MOTİVASYON	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Liderlik Kavramı ve Liderliğin Özellikleri. Lider Davranış Biçimleri , Liderlik Becerilerinin Kazanılması ve Geliştirilmesi ,Özellikler Yaklaşımı, Davranışsal ve Durumsal Liderlik Yaklaşımı. Karizmatik Liderlik, Transformasyonel Liderlik, Transaksiyonel Liderlik .Stratejik Liderlik. Ekip Ruhu Kavramı, Ekip Yönetimi ve Önemi , Ekip Yönetiminde liderlik, koçluk (mentorlük).Liderliğin Bağlı Olduğu Değişkenler, Liderlik Modelleri .Motivasyon ve Liderlik, Motivasyon ve Performans. Lider, Güç ve Politika üçleminde performans. Liderlik Becerileri ve Motivasyon . Liderlik Becerileri ve Motivasyon Uygulamaları.						

Dersin Kodu	Dersin Adı	(Z/S)	Teori	Uygulama	AKTS	Sınıf - Dönem
İŞY2906	GİRİŞİMCİLİK	S	2	0	3	2. Sınıf - Bahar
Dersin tanıtımı, işletme bilimlerine giriş, girişimcilik ve temel kavramlar, girişimcilik ekosistemi, girişimcilik çeşitleri, iş fikri alanları, tecrübe paylaşımı ve örnek girişimcilerin incelenmesi, işletme kurma ve yaşama geçirilme biçimleri, iş planı ve iş planı hazırlamanın önemi, pazarlama araştırması ve pazarlama planı, üretim yönetimi ve üretim planı, yönetim ve organizasyon planı, finansman planı, iş modeli ve iş planına yönelik çalışmalar. □						