



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
ANATOMİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
ANT001	Anatomi	1	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Kas-iskelet sistemi anatomisi, solunum sistemi anatomisi, ürogenital sistem anatomisi, kardiyovasküler sistem, sindirim sistemi anatomisi, duyu organları, merkezi ve çevresel sinir sistemi, endokrin sistem anatomisi
Dersin Amacı	Anatomi terminolojisi, genel tıbbi terimler, insan vücudunun organizasyonu ve sistemleri hakkında bilgi vermek ve pratik uygulamalar yaptırmaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Anatomide genel kavramları, genel ve özel anatomi terimlerini ve anatomik pozisyonları tanımlayabilecektir. 2. İnsan vücudunu oluşturan sistemleri açıklayabilecektir. 3. Bu dersi başarı ile bitiren öğrenci; İnsan vücudunun normal şekil ve yapısını bilir. 4. Vücudu oluşturan çeşitli organları ve bu organlar arasındaki ilişkileri tanımlar 5. Organ fonksiyonlarını söyler

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Anatomiye Giriş ve Temel Kavramlar, Temel Tıbbi Terminoloji Bilgisi, Bölgesel Anatomi ve Vücudumuzun Bölgeleri, İnsan Vücudu Organizasyonu ve Sistemler Hakkında Genel Bilgi	
2	Lokomotor Sistem Anatomisi	
3	Lokomotor Sistem Anatomisi	
4	Sindirim Sistemi ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi	
5	Dolaşım Sistemi ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi	
6	Solunum Sistemi ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi	
7	Ürogenital Sistem ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi	
8	Endokrin Sistem ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi	
9	Endokrin Sistem ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi	
10	Lenfatik Sistem ve İmmün Sistemi Oluşturan anatomik Yapılar	
11	Sinir Sistemi Organizasyonu ve Sınıflandırması	

12	Merkezi Sinir Sistemi Anatomisi	
13	Periferik Sinir Sistemi Anatomisi	
14	Otonom Sinir Sistemi, Duyu Organları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Öğretim Elemanı Ders Notları
- 2.Yıldırım M. İnsan Anatomisi. Nobel kitabevi, İstanbul 2003.
- 3.Arıncı K, Elhan A. Anatomi I, II. Güneş kitabevi, Ankara, 2003.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			80
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			80/25
Dersin AKTS Kredisi			3,2±3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			x		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	x				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları					x

	anlama, anlatma ve kullanma					
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				x	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		x			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	x				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme	x				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	x				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	x				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	x				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	x				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	x				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	x				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	x				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ

ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILÂP TARİHİ I DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
AIT001	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILÂP TARİHİ I	3	Z	2+0+0	2	2	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Atatürk İlkeleri Ve İnkılâp Tarihi I
Dersin Amacı	Türkiye Cumhuriyeti devletinin Osmanlı İmparatorluğu'nun yıkılmasından sonra laik ve üniter yapıda ulus-devlet olarak kuruluşunu, bu kuruluş esasına göre biçimlenen çağdaşlaşma tecrübesinin tarihini; Türkiye Cumhuriyeti devletinin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün önderliğinde gerçekleştirilen Türk Devrimi'nin, ulus-devlet ve çağdaşlık ve laiklik olgularının Türkiye bağlamında ifadesi ve anlamına karşılık gelen Atatürkçü Düşünce'yi genç nesillere öğretmek ve bunun değerini idrak ettirmektir.

Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Rektörlük Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	6. Türk inkılâbının tarihî köklerine inerek, Atatürk inkılâplarına bilinçli bir şekilde sahip çıkar 7. Türk tarihinden ve Türk millî mücadelesinden aldığı güçle devletine ve milletine sahip çıkar. 8. Cumhuriyete, lâikliğe ve Türk milletine yönelik iç ve dış tehditleri doğru bir şekilde tanıyarak, bu tehditler karşısında uyanık olur 9. Ülkesini, vatanını ve milletini tanıyarak, onlara uygun politikalar üreten bir şuura sahip olur. 10. TBMM'nin kurulmasında yaşanan güçlükleri bilir 11. Milli Mücadelenin zorluklarını kavrar 12. Sevr Anlaşmasının neler getirdiğini tahlil eder 13. Lozan ile elde edilen kazanımları değerlendirir

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Giriş, Tanım ve Genel Bilgiler	
2	Gerileme ve Dağılma Dönemi Islahat Çalışmaları	
3	Gerileme ve Dağılma Dönemi Islahat Çalışmaları	
4	II. Meşrutiyet Dönemi ve Balkan Savaşları	
5	I. Dünya Savaşı ve Osmanlı Devleti'nin savaştığı cepheler	
6	Mondros Ateşkes Antlaşması	
7	İşgaller ve cemiyetler	
8	İşgaller ve cemiyetler	
9	Kurtuluş Savaşı Hazırlık Dönemi: Teşkilatlanma ve Kongreler	
10	Son Osmanlı Mebusan Meclisi	
11	Misakı Milli Kararları ve TBMM'nin Açılması	
12	TBMM'ye Karşı Çıkan Ayaklanmalar	
13	Sevr Barış Antlaşması	
14	Atatürk İlkeleri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
- 2.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		

Finalin Başarıya Oranı (%)			%60			
Toplam			%100			
DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU						
Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü			
Teori	14	2	28			
Uygulama						
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14			
Okuma	7	1	7			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-					
Materyal Tasarlama, Uygulama						
Rapor Hazırlama						
Sunu Hazırlama						
Sunum						
Final Sınavı	1	1	1			
Final Sınavına Hazırlık						
Diğer (Belirtiniz:)						
Toplam İş Yüğü			64			
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			64/25			
Dersin AKTS Kredisi			2,5 $\cong$ 2			
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.						
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim bilgisine sahip olma	X				
2	Alanındaki literatürü izleme, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahip olma					X
3	Alanında kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma					X
4	Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahip olma		X			
5	Alanındaki uygulamalar için gerekli olan bilgisayar programlarını, araçları ve bilişim teknolojilerini kullanma	X				
6	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket etme	X				
7	Spor ve geleneksel el sanatları yeterliliği ile bilimsel bir bakış açısı ile hareket etme	X				
8	Alanında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak bireysel ve ekip üyesi olarak çalışma	X				
9	Alanında öngörülmeleyen durumlarla karşılaştığında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak çözüm üretme	X				
10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci, bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme bilinci kazanma	X				
11	Alanında sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikler düzenler ve yönetme	X				
12	Alanında sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle yazılı ve sözlü olarak paylaşma			X		

13	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme				X	
14	Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Alanında görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata uygun davranır ve mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		
16	Alanında kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılma				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ

ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILÂP TARİHİ II DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
AIT001	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILÂP TARİHİ II	4	Z	2+0+0	2	2	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Atatürk İlkeleri Ve İnkılâp Tarihi I
Dersin Amacı	Bu dersle öğrencilerin Türk devriminin tamamlanması evresinde yaşanan siyasi gelişmeleri ve yeni devletin kuruluş sürecini öğrenmesi amaçlanmaktadır. Buna ek olarak dersin bir diğer amacı da öğrencilere Atatürk'ün siyasi ve sosyal alanlardaki devrimlerini öğretmektir.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Rektörlük Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	14. Türk inkılâbının tarihî köklerine inerek, Atatürk inkılâplarına bilinçli bir şekilde sahip çıkar 15. Türk tarihinden ve Türk millî mücadelesinden aldığı güçle devletine ve milletine sahip çıkar. 16. Cumhuriyete, lâikliğe ve Türk milletine yönelik iç ve dış tehditleri doğru bir şekilde tanıyarak, bu tehditler karşısında uyanık olur 17. Milli Mücadelenin zorluklarını kavrar 18. Sevr Anlaşmasının neler getirdiğini tahlil eder 19. Lozan ile elde edilen kazanımları değerlendirir

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Atatürkçü düşüncenin özellikleri	
2	Türkiye Büyük Millet Meclisinin açılışı ve özellikleri	
3	Meclisin ilk faaliyetleri ve ilk kanunlar	
4	Meclise tepkiler, dahili isyanlar, karşıt topluluklar, Milli mücadelede basın	
5	Milli Mücadelede cepheler	

6	Sevr Anlaşması ve Türk milleti üzerindeki etkisi	
7	Milli Mücadelenin siyasi tarafı, Mudanya Ateşkesi ve Lozan Barış Anlaşması, Atatürk dönemi Türk dış politikası	
8	Milli Mücadelenin siyasi tarafı, Mudanya Ateşkesi ve Lozan Barış Anlaşması, Atatürk dönemi Türk dış politikası	
9	Siyaset, eğitim, kültür, hukuk ve sosyal alanlarda devrimler	
10	Saltanatın kaldırılması, cumhuriyetin ilanı, hilafetin kaldırılması	
11	Devletin laik platforma oturtulması, hukuk, eğitim ve diğer alanlardaki yenilikler	
12	Türkiye Cumhuriyeti'nin hedefleri ve temel ilkeleri	
13	Atatürk döneminde ekonomik yapılaşma ve dış politika	
14	Atatürk İlkeleri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları

2.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			64

Toplam İş Yüğü / 25 (s)						64/25
Dersin AKTS Kredisi						2,5 $\approx$ 2
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.						
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim bilgisine sahip olma	X				
2	Alanındaki literatürü izleme, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahip olma					X
3	Alanında kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma					X
4	Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahip olma		X			
5	Alanındaki uygulamalar için gerekli olan bilgisayar programlarını, araçları ve bilişim teknolojilerini kullanma	X				
6	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket etme	X				
7	Spor ve geleneksel el sanatları yeterliliği ile bilimsel bir bakış açısı ile hareket etme	X				
8	Alanında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak bireysel ve ekip üyesi olarak çalışma	X				
9	Alanında öngörülme durumlarla karşılaştığında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak çözüm üretme	X				
10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci, bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme bilinci kazanma	X				
11	Alanında sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişmelerine yönelik etkinlikler düzenler ve yönetme	X				
12	Alanında sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle yazılı ve sözlü olarak paylaşma			X		
13	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme				X	
14	Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Alanında görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata uygun davranır ve mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		
16	Alanında kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılma				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
BIT001	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	1	Z	2+1+0	3	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Genel bilgisayar bilgisine sahip olmak. Office programını öğrenmek
Dersin Amacı	Genel bilgisayar ile ilgili bilgiye sahip olmanın yanında office programlarını da kullanabilmek
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün (x) Uzaktan (x) Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	20. Bilgisayarı Tanıma 21. İşletim Sistemini Öğrenmek 22. Word Kullanma 23. Excel Kullanma 24. Power Point Kullanma

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Bilim ve Bilişim	Bilim ve Bilişim Uygulamaları
2	Bilgisayar, Donanım ve Çevre Birimleri	Bilgisayar, Donanım ve Çevre Birimleri Uygulamaları
3	İşletim Sistemleri	İşletim Sistemleri Uygulamaları
4	Windows İşletim Sistemi	Windows İşletim Sistemi Uygulamaları
5	Ağ ve Internet Protokolleri	Ağ ve Internet Protokolleri Uygulamaları
6	Mail, Sosyal Paylaşım Siteleri	Mail, Sosyal Paylaşım Siteleri Uygulamaları
7	Mail, Sosyal Paylaşım Siteleri	Mail, Sosyal Paylaşım Siteleri Uygulamaları
8	MS Word 2010	MS Word 2010 Uygulamaları
9	MS Excel 2010	MS Excel 2010 Uygulamaları
10	MS Excel 2010	MS Excel 2010 Uygulamaları
11	MS PowerPoint	MS PowerPoint Uygulamaları
12	MS PowerPoint	MS PowerPoint Uygulamaları
13	Veri Tabanları	Veri Tabanları Uygulamaları
14	Bilişim Sistemlerinde Güvenlik	Bilişim Sistemlerinde Güvenlik Uygulamaları
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Arıncı K, Elhan A. Anatomi I, II. Güneş kitabevi, Ankara, 2003.
3. Yıldırım M. İnsan Anatomisi. Nobel kitabevi, İstanbul 2003.
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20

Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama	14	1	14
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması			
Materyal Tasarlama, Uygulama	7	1	7
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	7	1	7
Sunum	7	1	7
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			78
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			78/25
Dersin AKTS Kredisi			3,1±3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	x				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	x				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	x				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	x				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		x			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	x				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma					x
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme		x			
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme		x			
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	x				

11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	x				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	X				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	x				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
BİYOİSTATİSTİK ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
BIS001	Biyoistatistik	2	Z	2+1+0	3	4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	İstatistik biliminin sağlık alanında uygulamaları, hipotez geliştirme ile veri kavramı, bilimsel araştırmalarda verinin bulunması, toplanması ile veri işlemlerinin istatistik paket programı ile yapılması ve çıktı ekranlarının yorumlanmasını kapsamaktadır.
Dersin Amacı	Öğrencinin istatistik biliminin sağlık alanında uygulamaları, hipotez geliştirme ile veri kavramı, bilimsel araştırmalarda verinin bulunması ve toplanmasını öğretmek, veri işlemlerinin istatistik paket programı ile yapılması ve çıktı ekranlarının yorumlanması becerisinin kazandırılmasıdır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	25. Veri, hipotez gibi kavramların öğrenilmesi 26. Örneklem ve örneklem yöntemlerinin öğrenilmesi 27. Veri işleme ve analizi tekniklerinin öğrenilmesi 28. Veri işleme ve analizi tekniklerinin paket program ile uygulanması yeteneğinin kazanılması 29. Sonuç çıktı ekranlarının yorumlanması yeteneğinin kazanılması

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Dersin Genel Tanıtımı, Biyoistatistik ile İlgili Genel Bilgiler	Dersin Genel Tanıtımı, Biyoistatistik ile İlgili Genel Bilgilerin uygulaması
2	Bilimsel Araştırma, Veri Kavramı, Verinin Özellikleri, Hipotez	Bilimsel Araştırma, Veri Kavramı, Verinin Özellikleri, Hipotezin uygulaması

3	Örneklem ve Örneklem Yöntemleri	Örneklem ve Örneklem Yöntemlerinin uygulaması
4	Veri İşlemleri: Verinin Kaynakları, Bulunması, Toplanması	Veri İşlemleri: Verinin Kaynakları, Bulunması, Toplanmasının uygulaması
5	Veri İşleme Teknikleri	Veri İşleme Tekniklerinin uygulaması
6	İstatistik Paket Programı Genel Tanıtımı	İstatistik Paket Programı Genel Tanıtımının uygulaması
7	İstatistik Paket Programı Genel Tanıtımı	İstatistik Paket Programı Genel Tanıtımının uygulaması
8	Değişken Tanımlama ve Veri Girişi Yapılması	Değişken Tanımlama ve Veri Girişi Yapılmasının uygulaması
9	Değişken Tanımlama ve Veri Girişi Yapılması	Değişken Tanımlama ve Veri Girişi Yapılmasının uygulaması
10	Veri İşleme Teknikleri Uygulaması	Veri İşleme Teknikleri Uygulamasının uygulanması
11	Veri Analizi Uygulaması (Tanımlayıcı İstatistik)	Veri Analizi Uygulaması (Tanımlayıcı İstatistik) nin uygulaması
12	Veri Analizi Uygulaması (Güven ve Geçerlilik Analizi)	Veri Analizi Uygulaması (Güven ve Geçerlilik Analizi) nin uygulaması
13	Veri Analizi (Hipotez Testleri)	Veri Analizi (Hipotez Testleri) nin uygulaması
14	İstatistik Paket Programı ile Örnek Çözümü ile Genel Tekrar	İstatistik Paket Programı ile Örnek Çözümü ile Genel Tekrarın uygulaması
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Öğretim Elemanı Ders Notları
2. Zar, J.H. (1998). Biostatistical analysis. Prentice Hall, London. 4th ed.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama	14	2	28
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	7	1	7
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	7	1	7

Sunum	7	1	7
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			99
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			99/25
Dersin AKTS Kredisi			3,9 $\approx$ 4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama	X				
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma		X			
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme		X			
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme		X			
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	X				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma				X	
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
BIYOMEDİKAL CİHAZLAR ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP123	Biyomedikal Cihazlar	2	Z	2+0+0	2	2	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Genel tıbbi malzemeler, Yara ve hasta bakım ürünleri, İlk yardım gereçleri ve iş güvenliği malzemeleri, Kadın doğum, dahiliye, çocuk, solunum diyaliz ve cerrahide kullanılan ürünler, Fizik tedavide kullanılan tıbbi malzemeler, Yürüme araç ve gereçleri, Ağız diş sağlığı ürünleri, diş hekimliğinde kullanılan ekipmanlar, ortopedik ürünler
Dersin Amacı	Sağlık sektöründe kullanılan ilaç dışı teşhis ve tedavi amaçlı medikal cihaz ve tıbbi ürünlerin tanıtımı, isimlendirilmesi, kullanım amacı, uygulama şekli, bakımı hakkında bilgilendirmektir.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	30. Medikal cihaz ve tıbbi malzemelerin tarihsel gelişimi, gerekliliği ve ilgili kavramları yorumlayabilecek. 31. İlgili ürünler, tıbbi malzeme ve cihazları tanıyıp yorumlayabilecek. 32. Muayene araç ve gereçleri hakkında bilgi sahibi olur. 33. Diagnostik Ürünler (otoskop,oftalmoskop,dereceler,tansiyonaletleri,manuel şeker ölçüm cihazları)tanımlayabilecek. 34. Ağız diş sağlığı ve diş hekimliğinde kullanılan ekipman ve ürünleri örnekleyebilecek.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Medikal cihaz ve tıbbi ürünlerin mesleki tanımı ve tarihsel gelişimi, ülkemizdeki durumu, uygulama alanları,amaç ve gereklilik	
2	Genel tıbbi malzemeler	
3	Yara ve hasta bakım ürünleri	
4	Anne bebek sağlığı ve sterilizasyon dezenfeksiyon ürünleri	
5	Muayene araç ve gereçleri , Kişisel bakım araç ve gereçleri	
6	Diagnostik ürünler, şeker ölçüm cihazları, tansiyon aletleri, stetoskoplar ve ateş ölçerler	
7	İlk yardım gereçleri ve iş güvenliği malzemeleri	

8	Kadın doğum, dahiliye, çocuk, solunum diyaliz ve cerrahide kullanılan ürünler	
9	Kadın doğum, dahiliye, çocuk, solunum diyaliz ve cerrahide kullanılan ürünler	
10	Hastanede kullanılan tıbbi ekipmanlar ve demirbaş ürünler	
11	Fizik tedavide kullanılan tıbbi malzemeler, Yürüme araç ve gereçleri	
12	Ağız diş sağlığı ürünleri, diş hekimliğinde kullanılan ekipmanlar	
13	Ortopedik ürünler-1	
14	Ortopedik ürünler-2 ve ayak sağlığı	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Öğretim Elemanı Ders Notları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	12	1	12
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			51

Toplam İş Yüğü / 25 (s)						51/25
Dersin AKTS Kredisi						2,04±2
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.						
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			x		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	x				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	x				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma			x		
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		x			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	x				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme	x				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	x				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	x				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	x				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	x				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	x				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	x				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	x				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMA ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
EGK001	Etkili ve Güzel Konuşma	2	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ	
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Öğrencilerin beden dilini, sözlü ve yazılı anlatımı etkin bir şekilde kullanabilmesi ve hayata geçirebilmesini sağlamaktadır.
Dersin Amacı	Öğrencilerin Türkçeyi doğru kullanabilmesi, kendilerini etkin bir şekilde ifade edebilmesi, beden dilini etkin olarak kullanabilmesi ve yazı dili ve konuşma dili arasındaki farkları tespit edebilmesi amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Öğrenciler konuşma dili ve yazı dili arasındaki farkları öğrenir. 2. Ses, vurgu, şiddet, duraklama kavramlarını öğrenerek Türkçeyi daha etkin bir şekilde kullanır. 3. Beden dili ve sözlü iletişim arasındaki uyumu veya uyumsuzluğu ayırt edebilir. 4. İletişim esnasında sözsüz olarak karşı taraftan verilen mesajları analiz edebilir. 5. Türkçeyi etkin ve verimli kullanmayı öğrenir

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders Konularının öğrencilerle Paylaşılması ve Dersin İşlenişine İlişkin Öğrencilere Bilgi Aktarımı,	
2	Dil ve Diksiyon, Diksiyon ve Ses	
3	Ses	
4	Kelime ve Söyleniş	
5	Yazı Dili ve Konuşma Dili Arasındaki Farklar	
6	Boğumlama	
7	Ulama ve Sağdeyi	
8	Söz Noktaları	
9	Anlatım	
10	Jest ve Mimikler	
11	Sözsüz İletişim ve Beden Dili	
12	Sözsüz İletişim ve Beden Dili	
13	Öğrenci Uygulamaları	
14	Öğrenci Uygulamaları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Diksiyon I ve II, 2011, Milli Eğitim Bakanlığı, Büro Yönetimi
2. Fonetik ve Diksiyon, Prof. Dr. Nilüfer Sezer, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi
3. Öğretim elemanı ders notları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			80
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			80/25
Dersin AKTS Kredisi			3,2 $\approx$ 3

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları					X

	bağımsız olarak yürütme					
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
FARMAKOLOJİ- I ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP112	Farmakoloji- I	1	Z	3+0+0	3	5	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Farmakolojiye Giriş ve Tarihçesi, Tanımlar ve kavramlar, Farmakokinetik ve Farmakodinami, İlaçların etkisini değiştiren faktörler ve ilaç etkileşimleri, İlaçların Toksik tesirleri, Kardiyovasküler sistem ilaçları, Otonom sinir sistemi ilaçları, Santral Sinir Sistemi İlaçları, Solunum sistemi ilaçları, Analjezik İlaçlar, Anestezik İlaçlar					
Dersin Amacı		Öğrencilere, farmakolojik temel tanımları ve ilaç etkileşimlerini öğretmek amaçlanmaktadır.					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					
Dersin Öğretim Dili		Türkçe					
Öğretim Yöntemi		() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit					
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları							
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i		Yok					
Dersin Öğrenme Çıktıları		35. Farmakolojik temel tanımları yapabilir. 36. İlaç etkileşimlerini açıklayabilir. 37. İlaçları gruplarına ayırabilir. 38. Sinir sistemi ve kardiyovasküler sistemlerin işleyişi ve bu sistemler üzerine etkili olan ilaçlar hakkında bilgi sahibidir.. 39. Analjezik-antiinflamatuvar ilaçlar hakkında bilgi sahibidir.					
DERS İÇERİĞİ							

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Farmakolojiye giriş, tanımlar, genel kavramlar	
2	İlaçların Uygulama Yerleri ve Farmasötik Şekiller, Farmakokinetik(İlaçların Absorpsiyonu, Dağılımı, Metabolizma ve İttrahı)	
3	Doz-Konsantrasyon-Etki İlişkisi İlaçların Etki Mekanizmaları Reseptörler ve İlaç-Reseptör İlişkisi	
4	İlaç Etkisini Değiştiren Faktörler İlaç-İlaç Etkileşmeleri	
5	Otonom Sinir Sistemi İlaçları	
6	Santral Sinir Sistemi İlaçları	
7	Santral Sinir Sistemi İlaçları	
8	Kardiyovasküler sistem ilaçları	
9	Kardiyovasküler sistem ilaçları	
10	Solunum sistemi ilaçları	
11	Sinir Sistemi İlaçları III (Otonom Sinir Sistemi İlaçları, Santral Sinir Sistemi İlaçları)	
12	Analjezik İlaçlar, Anestezik İlaçlar	
13	Analjezik İlaçlar, Anestezik İlaçlar	
14	Narkotik analjezikler İlaç suistimali ve madde bağımlılığı	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

- Öğretim Elemanı Ders Notları
- Ayşe Arzu Sayın Şakul Sağlık Bilimleri İçin Farmakoloji İstanbul Tıp Kitabevi
- Prof. Dr. Dünder Okan Yıllar, Dr. Gökhan Faikoğlu, Dr. Kübra Saygısever Faikoğlu, Dr. Tuğçe Uskur Sağlık Bilimleri İçin Farmakolojiye Giriş Ve Temel Tıp Bilgileri İstanbul Tıp Kitabevi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			

Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25
Dersin AKTS Kredisi			4,76±5
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		X			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme	X				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	X				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	X				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma		X			
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma		X			
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
FARMAKOLOJİ- II ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP122	Farmakoloji- II	2	Z	3+0+0	3	5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Anti-viral ilaçlar, Anti fungal ilaçlar, antiseptikler, Kemoterapötik ilaçlar, antibakteriyel ajanlar, İmmün sistem üzerine etkili ilaçlar
Dersin Amacı	Öğrencilere, endokrin sistem, solunum sistemi, sindirim sistemi, üriner sistem, immün sistem üzerine etkili ilaçlar ile antifungal ve antiviral ilaçlar konularında bilgi kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	40. Endokrin sistemine etkili olan ilaçları tanımlayabilir.. 41. Solunum sistemine etki eden ilaçları tanımlayabilir. 42. Üriner sisteme etki eden ilaçları tanımlayabilir. 43. İmmün sisteme etki eden ilaçları tanımlayabilir. 44. Sindirim sistemine etki eden ilaçları tanımlayabilir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Kemoterapötik ilaçlar I	
2	Kemoterapötik ilaçlar II	
3	Penisilinler, sefalosporinler	
4	Penemler, Monolaktamlar, sitoplazmik membrana etki eden antibakteriyeller	
5	Aminoglikozitler ve Fenikoller, Tetrasiklinler ve Makrolitler	
6	DNA sentezine etki eden antibakteriyel ajanlar ve bakteri metabolizmasına etki eden antibakteriyel ajanlar	
7	DNA sentezine etki eden antibakteriyel ajanlar ve bakteri metabolizmasına etki eden antibakteriyel ajanlar	
8	Anti fungal ilaçlar, antiseptikler ve dezenfektanlar	
9	Anti fungal ilaçlar, antiseptikler ve dezenfektanlar	
10	Anti-viral ilaçlar, anti kanser ilaçlar	
11	İnsülin Oral Antidiyabetikler Androjenler	

	Estrojenler Oral	
12	İmmün sistem üzerine etkili ilaçlar I	
13	İmmün sistem üzerine etkili ilaçlar II	
14	Anti-viral ilaçlar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

- Öğretim Elemanı Ders Notları
- Ayşe Arzu Sayın Şakul Sağlık Bilimleri İçin Farmakoloji İstanbul Tıp Kitabevi
- Prof. Dr. Dündar Okan Yıllar, Dr. Gökhan Faikoğlu, Dr. Kübra Saygısever Faikoğlu, Dr. Tuğçe Uskur Sağlık Bilimleri İçin Farmakolojiye Giriş Ve Temel Tıp Bilgileri İstanbul Tıp Kitabevi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25
Dersin AKTS Kredisi			4,76±5
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
----	---------------------------	---	---	---	---	---

1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		X			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme	X				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	X				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	X				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma		X			
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma		X			
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
FİZYOLOJİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
FZY001	Fizyoloji	1	Z	2+0+0	2	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Fizyolojiye Giriş, Hücre Fizyolojisi, Kas fizyolojisi, solunum sistemi fizyolojisi, üriner(boşaltım) sistemi fizyolojisi, kardiyovasküler sistem fizyolojisi, sindirim sistemi fizyolojisi, duyu organları fizyolojisi, sinir sistemi fizyolojisi					
Dersin Amacı		Fizyoloji dersinin amacı, sağlıklı insan organizmasında canlılığın sürdürülebilmesi için çeşitli hücre, doku, ve organ sistemlerinde cereyan					

	eden doğal biyolojik ve metabolik olayların oluş biçimini, işleyiş mekanizmasını açıklamaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	45. Öğrenci insan vücudunun ve organizmayı oluşturan çeşitli hücre, doku, ve organ sistemlerinin işleyişini ve burada ortaya çıkan temel biyolojik olayların mekanizmasını öğrenir 46. Hücrenin ve hücre zarının yapısı ve fonksiyonlarını; hücre organellerinin görevlerini öğrenir hücre fizyolojisi hakkında gerekli bilgileri edinir. 47. Merkezi ve periferik sinir sistemini öğrenir. 48. Duyu organlarının işlevini öğrenir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Hücre fizyolojisi; hücrenin bölümleri ve fonksiyonları, nukleus ve organeller	
2	Hücre fizyolojisi; hücre zarı ve fonksiyonları, osmoz	
3	Uyarılabilen dokular; dinlenme ve aksiyon potansiyeli	
4	Kas fizyolojisi; kalp kası, düz kas ve çizgili kas	
5	Kan fizyolojisi; Kanın görevleri, kan hücreleri ve plazma, pıhtılaşma mekanizması	
6	Kalp ve dolaşım sistemi fizyolojisi; Kalp siklusu, kalp sesleri, küçük ve büyük dolaşım, kan akımı, kan basıncı ve nabız	
7	Kalp ve dolaşım sistemi fizyolojisi; Kalp siklusu, kalp sesleri, küçük ve büyük dolaşım, kan akımı, kan basıncı ve nabız	
8	Solunum fizyolojisi; Solunum Sisteminin fonksiyonel yapısı, Solunum Membranı ve Gazların Difüzyonu, kanda taşınması	
9	Solunum fizyolojisi; Solunum Sisteminin fonksiyonel yapısı, Solunum Membranı ve Gazların Difüzyonu, kanda taşınması	
10	Boşaltım fizyolojisi; Nefron Yapısı ve Fonksiyonları, İdrar oluşması, Klirens, Böbreklerin Asit Baz Dengesine Etkileri, Jukstaglomeruler Aparatus ve Renin-Anjiotensin Sistemi	
11	Sindirim fizyolojisi;Ağız, mide, ince ve kalın bağırsaklarda sindirim, Gıdaların mekanik parçalanma, sindirim ve emilimini etkileyen faktörler, Karaciğer, safra kesesi ve pankreasın sindirimdeki rolü.	
12	Sinir sistemi; nöron ve sinapslarda ileti, merkezi, periferik ve otonom sinir sistemi, refleks arkı	
13	Sinir sistemi; nöron ve sinapslarda ileti, merkezi, periferik ve otonom sinir sistemi, refleks arkı	
14	Duyu Fizyolojisi	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

-Fizyoloji; Prof.Dr. Şehvar ÇAĞLAYAN M.D. Florance Nightingale Yayın
- Temel Fizyoloji; (Prof.Dr Cem SÜER)

-Fizyoloji; GUYTON , Nobel Tıp Kitabevi Yayını
-Fizyoloji; GANONG W.F., Barış Kitabevi Yayını

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			80
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			80/25
Dersin AKTS Kredisi			3,2±3

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			x		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma		x			
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					x
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					x
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		x			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	x				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim	x				

	teknolojilerini kullanma					
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme	X				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	X				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	X				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	X				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
HALKLA İLİŞKİLER VE İLETİŞİM ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
HIL001	Halkla İlişkiler ve İletişim	2	Z	3+0+0	3	4	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Sağlık kuruluşlarında halkla ilişkiler faaliyetlerini ve halkla ilişkilerin rolünü açıklar.					
Dersin Amacı		Sağlık kuruluşlarında halkla ilişkiler faaliyetlerini ve halkla ilişkilerin rolünü değerlendirmektir.					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					
Dersin Öğretim Dili		Türkçe					
Öğretim Yöntemi		(x) Örgün () Uzaktan (x) Karma/Hibrit					
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları		Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları					
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i		Yok					
Dersin Öğrenme Çıktıları		49. Halkla ilişkiler ve iletişim faaliyetlerinde hedef kitleyi sınıflandırabilecektir. 50. Halkla ilişkiler ve iletişim faaliyetlerinde dahili ve harici hedef kitleyi açıklar. 51. Kriz yönetimini değerlendirebilecektir. 52. Halkla ilişkiler kampanyası hazırlayabilecektir.					

53. Bilgi toplamada kullanılabilecek yönetebilecektir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Halkla İlişkiler ve İletişime Giriş	
2	Halkla İlişkiler ve İletişim Kavramı	
3	Halkla İlişkilerin ve İletişimin Tarihsel Gelişimi	
4	Halkla İlişkiler ve İletişimin İlişkili Olduğu Alanlar	
5	Halkla İlişkiler ve İletişim Teorileri	
6	Halkla İlişkilerde ve İletişimde Hedef Kitle	
7	Halkla İlişkilerde ve İletişimde Kampanya	
8	Halkla İlişkiler ve İletişim Yönetimi	
9	Kurum İçi İletişim	
10	Kurum İçi Halkla İlişkiler	
11	Halkla İlişkiler Uzmanının Özellikleri	
12	Halkla İlişkilerde Danışman Ajanslar	
13	Sorun Yönetimi	
14	İtibar Yönetimi	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Açıköğretim Yayınevi Kaynakları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	6	1	6
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14

Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			95
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			95/25
Dersin AKTS Kredisi			3,8 $\cong$ 4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			x		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	x				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	x				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	x				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama				x	
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma			x		
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme			x		
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				x	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					x
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					x
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma			x		
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	x				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					x
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			x		



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
HASTALIKLAR BİLGİSİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
HBL001	Hastalıklar Bilgisi	2	Z	3+0+0	3	5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Sistemler ve sık görülen hastalıkları ve bu hastalıklara ilişkin hasta bakımındaki temel ilkeleri içermektedir.
Dersin Amacı	Öğrenciye sistemler ve sık görülen hastalıkları öğretmek ve bu hastalıklara ilişkin hasta bakımındaki temel ilkeleri aktarmaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Sağlığın sürdürülebilmesi için hastalıklardan korunma yollarını öğrenir. 2. Tıbbi bilgi ve belgelerin önemini kavrar. 3. Hasta kaydı oluşturur. 4. Hastalıklara ait bulgu ve belirtileri tanır. 5. Sağlık ve hastalık kavramlarını etkileyen faktörleri öğrenir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık ve hastalık kavramları, genel giriş	
2	Dolaşım sistemi hastalıkları	
3	Solunum sistemi hastalıkları	
4	Hastalıkların Uluslararası Sınıflandırması	
5	Kan hastalıkları	
6	Üro-genital sistem hastalıkları	
7	Genetik hastalıklar	
8	Endokrin sistem hastalıkları	
9	Endokrin sistem hastalıkları	
10	Kas ve iskelet sistemi hastalıkları	
11	Sindirim sistemi hastalıkları	
12	Kulak, burun ve boğaz hastalıkları Göz hastalıkları	
13	Sinir sistemi hastalıkları	
14	Sinir sistemi hastalıkları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

9. Öğretim Elemanı Ders Notları

10. Polat M, Gülay M. Hastalıklar Bilgisi, Ema Tıp Kitabevi 2015

11. Hatiboğlu, T. Hastalıklar Bilgisi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25
Dersin AKTS Kredisi			4,76±5

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				x	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				x	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma		x			
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					x
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					x
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	x				

7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme	x				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	x				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma		x			
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	x				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	x				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma		x			
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	x				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	x				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
İNGİLİZCE I DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
ING001	İngilizce I	3	Z	2+0+0	2	2	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Yabancı Dil Bilgisi					
Dersin Amacı		Yabancı Dil Bilgisi Öğretimi					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					
Dersin Öğretim Dili		İngilizce					
Öğretim Yöntemi		() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit					
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları		Rektörlük Öğretim Elemanları					
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i		Yok					
Dersin Öğrenme Çıktıları		54. Review of Present continuous , Present Simple Tense : Third Person Singular 55. The present perfect for unspecified past or life experiences 56. The use of the future with; for future predictions 57. Reported Speech 58. Noun Clauses					
DERS İÇERİĞİ							
Hafta	Teori			Uygulama/Laboratuvar			
1	Explains the importance of human life, of the language.						

2	The birth of Languages to understand the subject of the language with features and Language is the product of the human mind.	
3	What is the narrative pattern forms of narration.	
4	Turkish language describes properties and wealth of.	
5	Language describes the parts of the features and information.	
6	The use of the properties and meaning of words describes the value of	
7	To understand the importance of narrative phrases.	
8	Written walkthrough to understand ways to Madeline.	
9	The sound structure of words; Describes the structure of the figure.	
10	Name verbs, adverbs, prepositions, transcripts, types and Turkish "describes with useful.	
11	Narration describes a particular process has occurred	
12	Recognizes that the narrative format of the narrative pattern.	
13	What is the narrative pattern forms of narration.	
14	What is the narrative pattern forms of narration.	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
- 2.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1

Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			64
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			64/25
Dersin AKTS Kredisi			2,5 $\approx$ 2
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim bilgisine sahip olma	X				
2	Alanındaki literatürü izleme, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahip olma					X
3	Alanında kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma					X
4	Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahip olma		X			
5	Alanındaki uygulamalar için gerekli olan bilgisayar programlarını, araçları ve bilişim teknolojilerini kullanma	X				
6	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket etme	X				
7	Spor ve geleneksel el sanatları yeterliliği ile bilimsel bir bakış açısı ile hareket etme	X				
8	Alanında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak bireysel ve ekip üyesi olarak çalışma	X				
9	Alanında öngörülme durumlarla karşılaştığında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak çözüm üretme	X				
10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci, bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme bilinci kazanma	X				
11	Alanında sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişmelerine yönelik etkinlikler düzenler ve yönetme	X				
12	Alanında sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle yazılı ve sözlü olarak paylaşma			X		
13	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme				X	
14	Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Alanında görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata uygun davranır ve mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		
16	Alanında kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılma				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ

İNGİLİZCE II TIP DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
-------------	------------	---------	-------------------	--------------------	-------	-------	-------------

ING001	İngilizce II	4	Z	2+0+0	2	2	Türkçe
--------	--------------	---	---	-------	---	---	--------

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Yabancı Dil Bilgisi
Dersin Amacı	Yabancı Dil Bilgisi Öğretimi
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	İngilizce
Öğretim Yöntemi	() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Rektörlük Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	59. Review of Present continuous , Present Simple Tense : Third Person Singular 60. The present perfect for unspecified past or life experiences 61. The use of the future with; for future predictions 62. Reported Speech 63. Noun Clauses

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Explains the importance of human life, of the language.	
2	The birth of Languages to understand the subject of the language with features and Language is the product of the human mind.	
3	What is the narrative pattern forms of narration.	
4	Turkish language describes properties and wealth of.	
5	Language describes the parts of the features and information.	
6	The use of the properties and meaning of words describes the value of	
7	To understand the importance of narrative phrases.	
8	Written walkthrough to understand ways to Madeline.	
9	The sound structure of words; Describes the structure of the figure.	
10	Name verbs, adverbs, prepositions, transcripts, types and Turkish "describes with useful.	
11	Narration describes a particular process has occurred	
12	Recognizes that the narrative format of the narrative pattern.	
13	What is the narrative pattern forms of narration.	
14	What is the narrative pattern forms of narration.	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
- 2.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20

Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			64
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			64/25
Dersin AKTS Kredisi			2,5±2
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim bilgisine sahip olma	X				
2	Alanındaki literatürü izleme, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahip olma					X
3	Alanında kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma					X
4	Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahip olma		X			
5	Alanındaki uygulamalar için gerekli olan bilgisayar programlarını, araçları ve bilişim teknolojilerini kullanma	X				
6	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket etme	X				
7	Spor ve geleneksel el sanatları yeterliliği ile bilimsel bir bakış açısı ile hareket etme	X				
8	Alanında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak bireysel ve ekip üyesi olarak çalışma	X				
9	Alanında öngörülmeleyen durumlarla karşılaştığında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak çözüm üretme	X				
10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci, bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme bilinci kazanma	X				
11	Alanında sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikler düzenler ve yönetme	X				
12	Alanında sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle yazılı ve sözlü olarak			X		

	paylaşma					
13	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme				X	
14	Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Alanında görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata uygun davranır ve mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		
16	Alanında kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılma				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
ISG001	İş Sağlığı ve Güvenliği	1	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Bu ders, iş sağlığı ve güvenliği hakkındaki temel kavramlar ve tarihsel gelişim kavramlarını; işyerindeki işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanının görev yetki ve sorumluluklarını; risk, tehlike, birincil, ikincil, üçüncül koruma kavramlarını; fiziksel, kimyasal, biyolojik ve psikososyal riskler; işyerlerindeki iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı ve işyerindeki uygulamalar konularını içerir.
Dersin Amacı	Bu ders öğrencilerin, iş kazaları ve meslek hastalıkları nedenlerini, iş kazaları ve meslek hastalıklarından korunmaya yönelik bilgi ve beceri edinerek iş yerinde güvenlik önlemlerini tespit edebilmesini, işçi sağlığı ve iş güvenliği mevzuatı konusunda bilgi edinerek iş yerindeki uygulamalarla değerlendirilebilmesini amaçlar.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1-) İş sağlığı ve güvenliği hakkındaki temel kavramlar ve tarihsel gelişimi kavrayabilecek 2-) İşyerindeki işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanının görev yetki ve sorumluluklarını kavrayabilecek 3-) Risk, tehlike, birincil, ikincil, üçüncül koruma kavramlarını kavrayabilecek 4-) Fiziksel, kimyasal, biyolojik ve psikososyal riskler hakkında bilgi sahibi olabilecek 5-) İşyerlerindeki iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı konusunda bilgi edinebilme ve işyerindeki uygulamalarla değerlendirebilecek

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Giriş ve Genel Bilgilendirme	
2	İş Sağlığı ve Güvenliği Hakkında Temel Kavramlar ve Tarihçe	
3	İş Güvenliği Uzmanı Görev Yetki ve Sorumlulukları	
4	İşyeri Hekimi Görev Yetki ve Sorumlulukları	
5	Risk, Tehlike, Birincil, İkincil ve Üçüncül Koruma Kavramları	
6	Risk, Tehlike, Birincil, İkincil ve Üçüncül Koruma Kavramları	
7	İş Kazalarının Değerlendirilmesi	
8	Ara Sınav	
9	Meslek Hastalıklarının Değerlendirilmesi	
10	Yapı Sektöründe İş Sağlığı ve Güvenliği	
11	İşyerinde İş Sağlığı ve Güvenliği Uygulamaları	
12	Biyolojik ve Kimyasal Risk Faktörleri	
13	Fiziksel ve Psikososyal Risk Faktörleri	
14	İşyerlerinde İş Sağlığı ve Güvenliği Organizasyonu ve Yönetim Sistemleri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. İş Sağlığı ve Güvenliği, Prof. Dr. Nazmi BİLİR, Güneş Tıp Kitabevleri, ISBN: 9789752776418
2. İş Sağlığı ve Güvenliği – Hacettepe Üniversitesi Prof.Dr. Nazmi Bilir Prof. Dr. Ali Naci Yıldız
3. Öğretim Elemanı Ders Notları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama	14	2	28
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3

Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	4	4
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			83
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			83/25
Dersin AKTS Kredisi			3,3 $\approx$ 3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma		X			
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme	X				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	X				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	X				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma		X			
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
KARİYER PLANLAMA ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
KPL001	Kariyer Planlama	2	Z	1+0+0	1	2	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Dersler, üniversite birinci sınıf öğrencileri için güz döneminde, 14 hafta boyunca, haftada bir ders saati olacak şekilde düzenlenecektir. Dersler, konulara ve ders içeriklerine uygun olacak şekilde; üniversite öğretim üyeleri, sektör profesyonelleri ve diğer üniversiteler ile ilgili sivil toplum kuruluşlarından davet edilecek misafir eğitimciler tarafından işlenmelidir. Ders kapsamına dâhil edilecek destekleyici faaliyetler öğrencileri profesyonel başvurularda kullanılan yöntem ve araçlar konusunda bilgilendirecek ve bunları en etkin şekilde kullanabilme becerisini kazandıracak şekilde tasarlanmalı, uygulamalı ödevler ile desteklenmelidir. Kariyer merkezleri, öğrencilerin becerilerini geliştirmelerine destek olacak deneyim imkânları sunan faaliyetler ile dersi uygulamalı olarak desteklemelidir.
Dersin Amacı	Kariyer Planlama dersi öğrencilerin iş dünyasını, farklı sektörleri ve bu sektörlerin gereksinimlerini tanımasını sağlayarak; iş dünyasına hazırlık sürecinde kariyer planlamasının önemi hakkında öğrencilerde farkındalık oluşturmayı hedefler. Ders, öğrencilerin, kişisel yetkinliklerini keşfetmesini ve iş dünyasının beklentilerini doğru anlamasını sağlayarak; bilgi ve becerilerini, ilgili sektörlerin gereklilikleri ile paralellik arz edecek şekilde geliştirmelerine yardımcı olur.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan (x) Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Kariyer Merkezi Faaliyetlerinin Tanınması 2. Öz Farkındalığın Artırılması 3. Kariyer Seçeneklerinin Keşfedilmesi 4. Kendini İfade Etme ve Etkili İletişim Becerilerinin Geliştirilmesi

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Derse Giriş	
2	Kariyer Nedir	
3	Ulusal ve Uluslararası Değişim Programları	
4	Temel İletişim Becerileri	
5	Sektör Günleri - Sivil Toplum Kuruluşları	
6	İnce Yetenekler (Soft-Skills)	
7	Sektör Günleri - Kamu Sektörü	
8	Sektör Günleri - Kamu Sektörü	

9	Diksiyon ve Beden Dili	
10	Özgeçmiş ve Kapak Yazısı Hazırlama	
11	Sektör Günleri - Özel Sektör	
12	Etkili Mülakat Teknikleri	
13	Sektör Günleri - Akademi	
14	Sektör Günleri - Girişimcilik	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Açıköğretim Yayınevi Kaynakları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması			
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			57
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			57/25
Dersin AKTS Kredisi			2,2 $\approx$ 2
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma		x			
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	x				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	x				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	x				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama			x		
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma			x		
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme			x		
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				x	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	x				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				x	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	x				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	x				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma			x		
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme		x			



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
PAZARLAMA İLKELERİ I ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP111	Pazarlama İlkeleri- I	1	Z	3+0+0	3	5	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Pazarlama kavramının tanımı, pazarlama yaklaşımları, Pazarlama kararlarıyla ilgili makro ve mikro çevre faktörleri, Pazarlama Bilgi sistemi, Pazarlama araştırması ve pazarlama araştırması süreci					
Dersin Amacı		Temel Pazarlama kavramlarının anlaşılması, pazarlama karması elemanları çerçevesinde pazarlama uygulamalarının anlaşılması, müşteri ilişkileri yönetiminin anlaşılması, doğrudan pazarlama yöntemlerinin kazandırılması					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					

Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	64. Pazarlama temel bilgilerine sahip olması 65. Pazarlama karmasının kullanılabilmesi 66. Doğrudan pazarlama bilgisine sahip olması 67. Müşteri ilişkileri yönetimi bilgilerine sahip olmalarının sağlanması 68. Bütünleşik Pazarlama İletişiminin öğrenilmesi

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Pazarlama İlkeleri I dersinin amacı, dersle ilgili temel kaynaklar ve tanışma	
2	Pazarlamaya giriş, pazarlama kavramının tanımı, pazarlama yaklaşımları ve gelişimi.	
3	Pazarlama yönetimi kavramı, pazarlama yönetimi ve çevre ile ilişkisi.	
4	Pazarlama kararlarıyla ilgili makro çevre faktörleri.	
5	Pazarlama kararlarıyla ilgili mikro çevre faktörleri	
6	Endüstriyel pazar ve özellikleri.	
7	Uluslararası pazarlama.	
8	Pazarlama karması - Ürün	
9	Pazarlama karması – Fiyat	
10	Pazarlama karması – Dağıtım Kanalları	
11	Pazarlama karması - Tutundurma	
12	Pazarlama Bilgi sistemi	
13	Pazarlama araştırması ve pazarlama araştırması süreci,	
14	Pazarlama araştırması ve pazarlama araştırması süreci, Twitter üzerinden sosyal dinleme yapmak ve bulguların yorumlanması	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr.İsmet Mucuk, 20.Basım, Türkmen Kitapevi
2. Pazarlama İlkeleri, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi,2020
3. Pazarlama İlkeleri, İstanbul Üniversitesi Uzaktan Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi
4. Pazarlama Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi, 2018
5. Pazarlama Stratejileri, İstanbul Üniversitesi Uzaktan Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		

Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25
Dersin AKTS Kredisi			4,76 $\cong$ 5
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma			X		
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama				X	
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma			X		
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma		X			
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme					X

	ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma		X			
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme		X			



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
PAZARLAMA İLKELERİ II ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP121	Pazarlama İlkeleri- II	2	Z	3+0+0	3	5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Pazar Bölümlendirme ve Pazar Hedeflendirme, Hedef Pazar Seçimi, Strateji, stratejik pazarlama süreci, planlama ve stratejik planlama kavramları, Rekabetçi pazarlama stratejileri, Satış ve Satış Tahminleri Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Kişisel Satış ve Satış Geliştirme
Dersin Amacı	Temel Pazarlama kavramlarının anlaşılması, pazarlama karması elemanları çerçevesinde pazarlama uygulamalarının anlaşılması, müşteri ilişkileri yönetiminin anlaşılması, doğrudan pazarlama yöntemlerinin kazandırılması
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	69. Pazarlama temel bilgilerine sahip olması 70. Pazarlama karmasının kullanılabilmesi 71. Doğrudan pazarlama bilgisine sahip olması 72. Müşteri ilişkileri yönetimi bilgilerine sahip olmalarının sağlanması 73. Bütünleşik Pazarlama İletişiminin öğrenilmesi

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Pazarlama İlkeleri II dersinin amacı, dersle ilgili temel kaynaklar	
2	Pazar Bölümlendirme ve Pazar Hedeflendirme	
3	Pazar Hedefleme ve Hedef Pazar Seçimi	
4	Konumlandırma	
5	Strateji, stratejik pazarlama süreci, planlama ve stratejik planlama kavramları.	

6	Pazarlama planlaması süreci ve rekabetçi pazarlama stratejileri.	
7	Rekabetçi pazarlama stratejileri	
8	Satış ve Satış Tahminleri	
9	Bütünleşik Pazarlama İletişimi	
10	Kişisel Satış ve Satış Geliştirme	
11	Reklam ve Halkla İlişkiler	
12	Pazarlama Türleri	
13	Pazarlama Türleri	
14	Pazarlama Türleri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

6. Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr.İsmet Mucuk, 20.Basım, Türkmen Kitapevi
7. Pazarlama İlkeleri, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi,2020
8. Pazarlama İlkeleri, İstanbul Üniversitesi Uzaktan Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi
9. Pazarlama Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi, 2018
10. Pazarlama Stratejileri, İstanbul Üniversitesi Uzaktan Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25

Dersin AKTS Kredisi						4,76±5
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.						
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma			X		
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma		X			
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma		X			
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ

SAĞLIK KURUMLARINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
IKY002	SAĞLIK KURUMLARINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ	1	Z	3+0+0	3	5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ	
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	İnsan Kaynakları Yönetiminin Gelişimi, Çevresi, Örgütlenmesi ve İşlevleri
Dersin Amacı	İnsan kaynakları yönetiminin işlevleri, ilkeleri ve örgütlenmesi ile ilgili Teorik ve uygulamalı bilgi ve becerileri kavratmaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili temel kavramlar hakkında bilgi sahibi olur. 2. İş analizi ve iş tasarımı kavramlarını analiz eder. 3. İnsan kaynakları planlaması, tedarik ve seçimi hakkında bilgi sahibi olur. 4. Eğitim ve geliştirme, kariyer yönetimi konularını analiz eder. 5. Performans değerlendirme, iş değerlendirme ve ücret sistemlerini analiz eder. 6. Sağlık sistemi örgütlenmesinin alt bölümleri ve bu bölümlerde çalışanları, çalışanların görev yetki ve sorumlulukları ve insan kaynakları yönetimi konularında bilgi sahibi olur. 7. Sağlık kurumlarında insan kaynakları yönetimi sürecinde ortaya çıkan sorunlarda eleştirel ve yenilikçi düşünme, karar verme ve problem çözmede bilimsel yöntem ve teknikleri kullanabilir.

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık Hizmetlerinde İnsan kaynakları yönetimi dersinin amacı, dersle ilgili temel kaynaklar ve tanışma.	
2	İnsan Kaynakları, İnsan Kaynakları Yönetimi, Amaçları ve İlkeleri	
3	İKY yönlendiren çevresel ve örgütsel dinamikler	
4	İKY işlevlerinin gruplandırılması	
5	İş, İş Analizi, İş Tasarımı ve İş Değerlemesi	
6	İş, İş Analizi, İş Tasarımı ve İş Değerlemesi	
7	İnsan Kaynakları Planlaması	
8	İnsan Kaynakları Planlaması	
9	Kadrolama (İşe Alma)	
10	Ücret Yönetimi	
11	Eğitim ve Geliştirme	
12	Performans Değerleme	
13	Kariyer ve Yetenek Yönetimi	
14	İSG, Yasal Boyutlar ve Endüstri İlişkileri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Prof.Dr. Ali AKDEMİR ve Prof.Dr. Harun DEMİRKAYA, İnsan Kaynakları Yönetimi, 2016, Orion

- Kitabevi
2. İnsan Kaynakları Yönetimi, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi,
3. İnsan Kaynakları Yönetimi, Anadolu Üniversitesi, 2020
4. İnsan Kaynakları Yönetimi, Atatürk Üniversitesi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25
Dersin AKTS Kredisi			4,76±5

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma		X			
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama	X				
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış		X			

	yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme	X				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme					X
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma		X			
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma			X		
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme		X			



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
TIBBİ TERMINOLOJİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TTR001	Tıbbi Terminoloji	1	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Tıbbi terimlerin oluşturulmasında genel kurallar, Kas iskelet sistemine ilişkin terminoloji, Kardiyovasküler sisteme ilişkin terminoloji, Üriner sisteme ilişkin terminoloji, Genital sisteme ilişkin terminoloji, Endokrin sistemine ilişkin terminoloji, Sinir sistemine ilişkin terminoloji, Göz ve Kulak burun boğaz yapılarına ilişkin terminoloji
Dersin Amacı	Sağlıkla ilgili temel tanım, kavram ve konuların ve buna paralel olarak gerekli tıbbi terminolojinin öğrenilmesi amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok

Dersin Öğrenme Çıktıları	74. Sağlık ile ilgili temel tanım ve kavramları tanımlar. 75. Tıbbi terminolojinin önemini, yöntemlerini ve kullanım alanlarını açıklar. 76. Tıbbi terminolojinin temel tanım ve kavramlarını ifade eder. 77. Tıbbi terimleri oluşturan öğeleri tanımlar ve alanı ile ilgili tıbbi terimleri oluşturur. 78. Tıbbi terimlerin kurumsal iletişimdeki önemini ayırt eder.
---------------------------------	--

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık kavramı ve sağlığın belirleyicileri	
2	Terminolojiye giriş	
3	Tıbbi terimlerin oluşturulmasında genel kurallar	
4	Tıbbi terimlerin oluşturulmasında genel kurallar	
5	Kas iskelet sistemine ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
6	Sindirim sistemine ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
7	Kardiyovasküler sisteme ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
8	Kardiyovasküler sisteme ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
9	Üriner sisteme ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
10	Genital sisteme ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
11	Endokrin sisteme ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
12	Sinir sistemine ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
13	Göz ve Kulak burun boğaz yapılarına ilişkin terminoloji (anatomi, fizyoloji, hastalıklar, tanısal işlemler)	
14	Genel değerlendirme	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

- Öğretim Elemanı Ders Notları
- Ekinci S., Hatipoğlu H.G. Yükseköğretim Tıbbi Terminoloji Ders kitabı.6. Bs. Hatipoğlu Yayınevi, 2015.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama	14	2	28

Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	4	4
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			83
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			83/25
Dersin AKTS Kredisi			3,3 $\approx$ 3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	x				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	x				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	x				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma			x		
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		x			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	x				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme	x				
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	x				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	x				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	x				
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	x				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	x				

15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
TÜRK DİLİ I DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TDL001	TÜRK DİLİ I	3	Z	2+0+0	2	2	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Atatürk İlkeleri Ve İnkılâp Tarihi I
Dersin Amacı	Dilin önemini ve Türk dilinin dünya dilleri arasındaki yerinin öğrenerek ve dil kültür ilişkisi üzerine fikir sahibi olarak dilin millet için önemini kavratmak gibi meseleler bu dersin temel amaçları arasındadır
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Rektörlük Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	79. Kitap okuma alışkanlığını kazanır, günlük gazete ve diğer süreli yayınları takip eder. 80. Çevresindeki dil kirliliğine yol açan kelimelerin dil üzerindeki etkilerini hesaplar, kültürün dil üzerindeki etkisini görür. 81. Türkçeyi doğru, güzel ve başarılı bir üslupla konuşur 82. Topluluk önünde sunum yapar, bilgi ve düşüncelerini başkalarının anlayabileceği düzeyde ifade eder, etkili iletişimi kullanır. 83. Türk dilinin ses yapısını ve tarihî yapısını bilir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Dil Nedir, Dilin Sosyal Bir Kurum Olarak Millet Hayatındaki Yeri ve Önemi	
2	Dil-Kültür İlişkisi, Kültürü Oluşturan Unsurlar ve Özellikleri	
3	Yeryüzündeki Diller ve Türkçenin Dünya Dilleri Arasındaki Yeri	
4	Türk Dilinin Gelişmesi, Tarihi Devreleri	
5	Yeni Yazı Dilleri	
6	Türk Dilinin Bugünkü Durumu	
7	Türkçede Sesler, Bunların Sınıflandırılması ve ses bilgisi	
8	Türkçede Sesler, Bunların Sınıflandırılması ve ses bilgisi	
9	Türkçenin Hece yapısı, Vurgu	
10	İmla Kuralları, Noktalama İşaretleri	

11	Genel Anlatım Bozuklukları	
12	Genel Anlatım Bozuklukları	
13	Yapım Ekleri	
14	İsim ve Fiil Çekimleri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
- 2.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			64
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			64/25
Dersin AKTS Kredisi			2,5 $\cong$ 2
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim bilgisine sahip olma	X				
2	Alanındaki literatürü izleme, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahip olma					X
3	Alanında kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma					X

4	Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahip olma		X			
5	Alanındaki uygulamalar için gerekli olan bilgisayar programlarını, araçları ve bilişim teknolojilerini kullanma	X				
6	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket etme	X				
7	Spor ve geleneksel el sanatları yeterliliği ile bilimsel bir bakış açısı ile hareket etme	X				
8	Alanında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak bireysel ve ekip üyesi olarak çalışma	X				
9	Alanında öngörülmeleyen durumlarla karşılaştığında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak çözüm üretme	X				
10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci, bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme bilinci kazanma	X				
11	Alanında sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikler düzenler ve yönetme	X				
12	Alanında sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle yazılı ve sözlü olarak paylaşma			X		
13	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme				X	
14	Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Alanında görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata uygun davranır ve mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		
16	Alanında kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılma				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
TÜRK DİLİ II DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TDL001	TÜRK DİLİ II	4	Z	2+0+0	2	2	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Atatürk İlkeleri Ve İnkılâp Tarihi I					
Dersin Amacı		Dilin önemini ve Türk dilinin dünya dilleri arasındaki yerinin öğrenerek ve dil kültür ilişkisi üzerine fikir sahibi olarak dilin millet için önemini kavratmak gibi meseleler bu dersin temel amaçları arasındadır					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					
Dersin Öğretim Dili		Türkçe					
Öğretim Yöntemi		() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit					
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları		Rektörlük Öğretim Elemanları					
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i		Yok					

Dersin Öğrenme Çıktıları	84. Kitap okuma alışkanlığını kazanır, günlük gazete ve diğer süreli yayınları takip eder. 85. Çevresindeki dil kirliliğine yol açan kelimelerin dil üzerindeki etkilerini hesaplar, kültürün dil üzerindeki etkisini görür. 86. Türkçeyi doğru, güzel ve başarılı bir üslupla konuşur 87. Topluluk önünde sunum yapar, bilgi ve düşüncelerini başkalarının anlayabileceği düzeyde ifade eder, etkili iletişimi kullanır. 88. Türk dilinin ses yapısını ve tarihî yapısını bilir.
---------------------------------	--

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Kompozisyonda anlatım şekilleri ve uygulaması	
2	Cümlelerin unsurları, cümle tahlili ve uygulaması	
3	Edebiyat ve düşünce dünyası ile ilgili eserlerin okunup incelenmesi	
4	Yazılı kompozisyon türleri ve uygulaması	
5	Sözlü kompozisyonda başarılı olmanın sırları ve konuşma sanatının teknik özellikleri.	
6	Sözlü anlatım türleri	
7	Anlatım ve cümle bozuklukları ve bunların düzeltilmesi	
8	Anlatım ve cümle bozuklukları ve bunların düzeltilmesi	
9	Anlatım ve cümle bozuklukları ve bunların düzeltilmesi	
10	Şiir ve şiir okuma	
11	Şiir ve şiir okuma	
12	Edebiyat ve düşünce dünyası ile ilgili eserlerin okunup incelenmesi ve dönem değerlendirmesi.	
13	İlmi yazıların hazırlanmasında uyulacak kurallar	
14	Doğru ve güzel konuşma, okuma ve yazma yeteneğinin geliştirilmesi için teorik çalışmalar gerçekleştirme.	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
- 2.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
----------	---------------------	----------------------	----------------

Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	-		
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			64
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			64/25
Dersin AKTS Kredisi			2,5±2
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim bilgisine sahip olma	X				
2	Alanındaki literatürü izleme, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahip olma					X
3	Alanında kuramsal ve uygulamalı bilgiye sahip olma					X
4	Alanındaki etik ilkeler ve kurallarla ilgili bilgiye sahip olma		X			
5	Alanındaki uygulamalar için gerekli olan bilgisayar programlarını, araçları ve bilişim teknolojilerini kullanma	X				
6	Alanı ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere uygun hareket etme	X				
7	Spor ve geleneksel el sanatları yeterliliği ile bilimsel bir bakış açısı ile hareket etme	X				
8	Alanında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak bireysel ve ekip üyesi olarak çalışma	X				
9	Alanında öngörülmeleyen durumlarla karşılaştığında sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak çözüm üretme	X				
10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci, bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme bilinci kazanma	X				
11	Alanında sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikler düzenler ve yönetme	X				
12	Alanında sahip olduğu temel bilgi ve becerileri kullanarak ilgili kişi ve kurumları bilgilendirir, düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle yazılı ve sözlü olarak paylaşma			X		
13	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme				X	
14	Alanında birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Alanında görev, hak ve sorumlulukları ile ilgili yasa, yönetmelik, mevzuata uygun davranır ve mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		

16	Alanında kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılma				X	
----	--	--	--	--	---	--



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ BİTKİSEL ÜRÜNLERE GİRİŞ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP709	BİTKİSEL ÜRÜNLERE GİRİŞ	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	2	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Hücre biyolojisine giriş; Bitkilerin sınıflandırılması, adlandırılması, Makroskopik ve mikroskopik teşhis yöntemleri; Bitkisel ilaçların hazırlandığı önemli türler ve familyaları; Bitkisel ürünlerde terminoloji, Bitkisel ürünlerin hazırlanması ve standardizasyonu; Bitkisel ürünlerde temel analizler (Kalitatif, Kantitatif ve Farmakope Analizleri)
Dersin Amacı	Tıbbi bitkiler ile ilgili temel bilgileri vererek öğrencinin piyasada bulunan bitkisel ürünleri tanımasını sağlamak.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Tıbbi bitkiler ile ilgili temel bilgileri sıralayacak. 2. Öğrenci piyasada bulunan bitkisel ürünleri tanımlayacak. 3. Bitkisel ürünlerin hazırlanması ve standardizasyonunun aşamalarını sıralayabilecek. 4. Bitkisel ürünler ile ilgili yasal düzenlemeleri özetleyebilecektir. 5. Bitkisel ürünleri günlük hayatında tanıyabilecektir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Hücre biyolojisine giriş;	
2	Bitkilerin sınıflandırılması, adlandırılması,	
3	Bitkilerin sınıflandırılması, adlandırılması	
4	Makroskopik ve mikroskopik teşhis yöntemleri	
5	Makroskopik ve mikroskopik teşhis yöntemleri	
6	Bitkisel ilaçların hazırlandığı önemli türler ve familyaları	
7	Bitkisel ilaçların hazırlandığı önemli türler ve familyaları	
8	Bitkisel ürünlerde terminoloji,	
9	Bitkisel ürünlerde terminoloji	

10	Bitkisel ürünlerin hazırlanması ve standardizasyonu;	
11	Öğrenci Sunumları	
12	Öğrenci Sunumları	
13	Öğrenci Sunumları	
14	Öğrenci Sunumları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. James, A., Duke, T. İ. (2009). Yeşil Eczane, Pegasus Yayınları. Maria,
2. T., Giray, G. (2008). Tanrının Eczanesinden Sağlık, Ruh ve Madde
3. Yayıncılık. Yıldırım, R. (2011). Tabiat Eczanesinden Şifalı Bitkiler, Yakamoz Yayınevi.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	12	1	12
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			51
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			51/25
Dersin AKTS Kredisi			2,04±2
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler				X	

	konusunda genel bilgi sahibi olma					
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma		X			
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme		X			
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma		X			
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ BİYOKİMYA DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
BKY001	BİYOKİMYA	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	2	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)

Bu ders; Biyokimyaya giriş-Makro moleküller, Karbonhidratlar, Karbonhidrat metabolizması, Elektron transport zinciri (ETZ), Proteinler, Enzimler, Protein ve amino asit yıkımı, Lipidler, Lipitlerin sindirim ve emilimi, Yağ asidi oksidasyonu, Katabolizma, Vitaminler ve Mineraller, Hormonlar, Laboratuvarlarda örnek alımı, preanalitik hatalar ve yapılan testler; konularını içermektedir.

Dersin Amacı	Bu ders; Biyokimyaya giriş -Makromoleküller, Karbonhidratlar, Karbonhidrat metabolizması, Elektron transport zinciri (ETZ),Proteinler, Konu tekrarı, Enzimler, Protein ve amino asit yıkımı, Lipidler, Lipitlerin sindirim ve emilimi, Yağ asidi oksidasyonu, Katabolizma, Vitaminler ve Mineraller, Klinik Biyokimya laboratuvarında; örnek alımı, preanalitik hatalar ve yapılan testler, Konu tekrarı; konularını içermektedir. Laboratuvar Ölçüm metodları ve laboratuvar ölçüm metotlarını tanıyacaktır, Kan, idrar BOS ve gayta analizlerini tanıyacaktır, Üriner sistem taşlarının analizi aktaracaktır, Hormon ve mineral analizi açıklayacaktır, Antikoagülanlar, Numune kabulunda dikkat edilmesi gereken konular (lipemi,hemoliz vb) Uygunsuz numune tanımı, numune red kriterleri, Kalite kontrolü,
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- . Biyokimya ile ilgili genel terimleri açıklar ve hücrede meydana gelen biyokimyasal olayları öğrenir, Biyokimyanın tanımını ve biyokimyanın kapsamındaki konuları kavrar, Biyokimyasal molekülleri ve reaksiyonların genel tanımını özetler, Biyokimyanın mesleki ve klinik önemini kavrar. 2- Karbonhidratların yapısını ve fonksiyonlarını tanımlar ve insan vücudundaki önemini kavrar, Karbonhidratların genel özelliklerini tanımlar ve sınıflandırılmasını öğrenir, Karbonhidratların kimyasal özelliklerini kavrar, Karbonhidratları tanıma deneylerini öğrenir. 3- Proteinlerin yapısını, fonksiyonlarını tanımlar ve metabolizmadaki rolünü kavrar, Amino asitlerin özelliklerini, kimyasal reaksiyonlarını öğrenir, Peptit, polipeptit gibi yapılarını öğrenir, proteinlerin özelliklerini kavrar, Proteinlerin sınıflandırılmasını öğrenir. 4- Enzimlerin yapısını, fonksiyonlarını ve genel özelliklerini öğrenir, Enzimlerin ortak özelliklerini kavrar, Enzimlerin isimlendirilmesini ve sınıflandırılmasını öğrenir, Enzimlerin metabolik yollardaki görevini tanımlar. 5- Lipitlerin yapısını, metabolik yollardaki görevini ve insan vücudundaki önemini kavrar, Lipitlerin sınıflandırılmasını, yağ asitleri ve türevlerinin yapısını öğrenir, Lipitlerin sindirimi ve emilimi olaylarını öğrenir, Yağ asidi metabolizmasını ve beta oksidasyonu öğrenir. 6- Vitamin ve minerallerin canlı organizmalarda gerçekleşen metabolik reaksiyonlardaki fonksiyonlarını ve önemini öğrenir, Vitaminlerin sınıflandırılmasını ve yapılarını kavrar, Mineral çeşitlerini öğrenir, insan vücudu için önemini kavrar, Vitamin ve minerallerin metabolizmadaki rolünü kavrar.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Biyokimyaya giriş - Makromoleküller	
2	Karbonhidratlar	
3	Karbonhidrat metabolizması	
4	Elektron transport zinciri (ETZ)	

5	Proteinler	
6	Enzimler	
7	Protein ve amino asit yıkımı	
8	Lipidler	
9	Lipitlerin sindirim ve emilimi	
10	Yağ asidi oksidasyonu	
11	Katabolizma	
12	Vitaminler ve Mineraller	
13	Hormonlar	
14	Laboratuvarlarda örnek alımı, preanalitik hatalar ve yapılan testler	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

4. Klinik Biyokimya, Prof. Dr. Nesrin EMEKLİ; Doç. Dr. Türkan Yiğitbaşı, Medipol Üniversitesi
5. Öğrenciler İçin Biyokimya Laboratuvarı 3.Baskı, Prof. Dr. Nesrin EMEKLİ; Doç. Dr. Türkan Yiğitbaşı, Medipol Üniversitesi
6. Klinik Biyokimya El Kitabı (Hematoloji ve Seroloji Laboratuvarları İlaveli), Yazar: İdris Mehmetoğlu, Yayınevi: Nobel Tıp Kitabevleri
7. Lehninger Biyokimyanın İlkeleri, Yazarlar: David L. Nelson - Michael M. Cox, Yayınevi: PALME YAYINCILIK, Çeviri Editörü: Y. Murat Elçin, Basım Sayısı: Beşinci baskıdan çeviri
8. Harper Biyokimya, Yazar(lar): Murray, Bender, Weil, Botham, Kennely, Rodwell, Çeviri Editörü: Prof. Dr. Gül Güner Akdoğan, Prof.Dr. Biltan Ersöz, Prof. Dr. Nevbahar Turgan
9. Tietz Laboratuvar Testleri Klinik Kılavuzu, Yazar: Alan H. B. WU, Çeviri Editörü: Prof. Dr. Kaya EMERK
10. İnsan Biyokimyası, Marka: Palme Yayıncılık, Yazar: Prof. Dr. Taner ONAT

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	12	1	12
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	1	1	1

Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			51
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			51/25
Dersin AKTS Kredisi			2,04 $\approx$ 2
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma			X		
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma		X			
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				X	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme		X			
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma			X		
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma			X		
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme		X			



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ

ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ DAVRANIŞ BİLİMLERİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
DBL001	Davranış Bilimleri	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Psikoloji ve sosyoloji bilim dalları ile de yakından bağlantılı olan ve birey davranışı ile grup davranışını etkileyen faktörlerin incelenmesi, davranışın altında yatan sebeplerin ve prensiplerin irdelenmesi.
Dersin Amacı	Bireysel davranış ve grup davranış biçimleri, bu davranışları belirleyen temel prensipler ve davranışı etkileyen, yönlendiren faktörleri kavramak, böylece insan davranışını anlamak ve yorumlayabilmek. Bu amaçlara paralel olarak, sınıf tartışmalarına ve vak'a çalışmalarına yer vermek
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(X) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Öğrenciler davranışı belirleyen faktörlerin ve davranışın değiştirilmesi konusunda beceri kazanır. 2. Öğrenciler davranışın prensiplerini kavrama ve insan-grup davranışını tanımlayabilme konusunda tartışır. 3. Davranışsal sorunları anlayabilir ve analiz eder. 4. İşletme içi insan davranışlarının inceler ve beceri kazanır. 5.Ulusal veya bölgesel olarak değişen davranış kalıplarına göre pazarlama stratejilerini yorumlar ve uygular

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders Konularının öğrencilerle Paylaşılması ve Dersin İşlenişine İlişkin Öğrencilere Bilgi Aktarımı, Öğrencilerle Tanışma	
2	Sosyolojiye Giriş, Sosyolojinin Ortaya Çıkışı ve Kuramsal Yaklaşımlar	
3	Kültür ve Kültürel Değişme Davranışlarımıza Yön Veren Kültür Kalıpları	
4	Sosyalleşme, Kültür Çeşitleri ve Kültürel Süreçler	
5	Sosyal Etki ve Uyuma Davranışı ve Yapılan Araştırmalar	
6	Sosyal Yapı ve Sosyal İlişkiler	
7	Sosyal Kurumlar	
8	Öğrenme, Algılama	
9	Sosyal Gruplar, Duygusal ve Sosyal Zeka	

10	Kişilik ve Benlik, Tutumlar ve Önyargı	
11	Motivasyon	
12	Davranış Bilimlerinde Liderlik	
13	Uyum Sorunları ve Savunma Mekanizması	
14	Davranış Bozuklukları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Davranış Bilimleri, 2018, Prof.Dr. Salih Güney, 11.Basım, Nobel Yayınevi
2. Davranış Bilimleri, 2012, Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayını
3. Davranış Bilimleri I ve II, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%40
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%50
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			82
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			82/25
Dersin AKTS Kredisi			3,28±3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma		X			
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK
LİSEKOKULU TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ DİJİTAL PAZARLAMA DERS
ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP708	Dijital Pazarlama	Mesleki Seçmel i Ders Havuzu	S	2-0-0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)

Ders kapsamında öğrencilerin, digital platformlara ve digital pazarlama kampanya yönetimine hakim olabilmelerini sağlayacak markalama öğeleri ve interaktif bir site oluşumu, mobil pazarlamanın dinamikleri ve eğilimler gibi farklı konular incelenmektedir.

Dersin Amacı	Öğrencilerin küresel piyasada digital pazarlama hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamak amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün (x) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1-Öğrenciler, pazarlama alanındaki digital gelişmeleri yorumlar 2-Markaların ihtiyaç duyacağı digital pazarlama planlarını oluşturur. 3-Digital platformları öğrenerek daha etkin pazarlama kampanyaları üretir. 4-Digital mecralara hakim olur,digital mecradaki pazarlama bileşenlerini karşılaştırabilir 5-Bütünleşik pazarlama kapsamında digital pazarlama unsurlarını etkin olarak kullanabilir.

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Digital pazarlama dersinin amacı ve tanışma.	
2	Geleneksel pazarlama ve digital pazarlama kavramları	
3	Medya'da değişim, teknoloji ve tüketici etkisi	
4	Digital pazarlama ile ilişkili kavramlar ve stratejiler	
5	Digital mecra kullanımına ilişkin temel bilgiler	
6	Sosyal Medya Kavramı	
7	İçerik oluşturma	
8	Sosyal Medya dinamikleri (Blog'lar, viral bloglar, wikiler, forumlar, podcastler)	
9	Sosyal ağlar (Instagram, facebook, twitter, linkedin ve youtube)	
10	Digital pazarlama ve markalama: Digital Markalar ve markanın digital olmasının önemi	
11	E-posta pazarlaması kavramı ve stratejileri	
12	SEO-Arama ve arama motoru pazarlaması	
13	Digital pazarlama kampanyaları	
14	Digital ortamda bütünleşik pazarlama iletişiminin yönetimi	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Okan Yüksel, Tüm Boyutlarıyla Digital Pazarlama ve Sosyal Medya, Medya Akademi
2. İnternet Kaynakları
3. Makaleler
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%40
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%50
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	4	4
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			81
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			81/25
Dersin AKTS Kredisi			3,24 $\approx$ 3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma		X			
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X

9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ FİTOFARMASÖTİKLER DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP703	FİTOFARMASÖTİKLER	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	4	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Fitoterapinin tanımı, önemi Dünyada ve ülkemizde fitoterapi uygulamaları Fitofarmasötiklerin üretim ve ruhsatlandırma aşamaları Önemli fitofarmasötiklerin etki, yan etki ve kullanılışları.
Dersin Amacı	Öğrencilerin çalışma hayatları boyunca karşılaştıkları gerçekleşme ve bitkisel ilaçlara karşı muhtemel olan tanıtım ve bitkisel ürünler hakkında bilgi sahibi olmaları amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Fitofarmasötik bilgileri ve OTC ürünler ayırt eder. 2. Bitkisel ilaçlarda biyoyararlanım ve fitoequivalansını bilir. 3. Fitofarmasötiklerin farmakolojisi ve toksikolojisini bilir. 4. Bitkisel ürünler ve fitofarmasötikler ile ilgili yasal düzenlemeleri özetleyebilecektir.

5. Bitkisel ürünler ve fitofarmasötiklerin kullanımını anlatabilecektir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Fitoterapinin tanımı, önemi	
2	Dünyada ve ülkemizde fitoterapi uygulamaları	
3	Fitofarmasötiklerin üretim ve ruhsatlandırma aşamaları	
4	Önemli fitofarmasötiklerin etki, yan etki ve kullanılışları	
5	Akut zehirlenme tedavisi ve antidot kavram	
6	Bitkisel ilaçlarda GMP, GAP ve standardizasyon.	
7	Bitkisel ilaçlarda biyoyararlanım ve fitoequivalans	
8	Tıbbi çaylarının hazırlanması ve örnekler	
9	Fitofarmasötiklerin farmakolojisi ve toksikolojisi	
10	OTC Ürün kavramı ve sınıflandırılması	
11	OTC Ürünlerin yasal temelleri ve ülkemizdeki satış şartları	
12	OTC Ürünlerin yasal temelleri ve ülkemizdeki satış şartları	
13	Doğal Kozmetikler	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Akgün, H., Balkan, A., (2013). Farmasötik Kimya, Hacettepe Üniversitesi Yayınları.
2. Gerard, J., Mulder, L.D.(2013). Farmasötik Toksikoloji, Nobel Tıp Kitabevi.
3. Toksikoloji, Eskişehir: (2010). Anadolu Üniversitesi Yayınları
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7

İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	6	6
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			98
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			98/25
Dersin AKTS Kredisi			3,92 $\approx$ 4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma				X	
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				X	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme		X			



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
GENEL İŞLETME ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
GIS001	Genel İşletme	1	Z	3+0+0	3	4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	İşletme, işletmecilik, girişimci ve yönetici, işletmelerin sınıflandırması, işletmenin masrafları, işletmenin gelirleri, işletme büyüklüğü, işletme kapasitesi, işletmenin kuruluş çalışmaları, kuruluş yeri seçimi, yatırım projeleri, yönetim fonksiyonu, üretim fonksiyonu, pazarlama fonksiyonu, finans fonksiyonu, insan kaynakları yönetimi fonksiyonu, muhasebe fonksiyonu, halkla ilişkiler fonksiyonu, araştırma-geliştirme fonksiyonu.
Dersin Amacı	İşletme eğitimi alan öğrencilere işletme ve işletmecilikle ilgili temel kavramları tanıtmak, işletme bilimi ve işletmeye geniş ve bütüncül bir bakış açısı ile bakmalarını sağlamaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan (x) Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	- İşletme Bilimi ile ilgili temel kavramları tanımlayabileceklerdir. İşletme Bilimi veya İşletmeciliği tanımlayabileceklerdir. İşletme Biliminin konu ve kapsamını belirtebileceklerdir. İşletmeleri sınıflandırabileceklerdir. -İşletme Bilimi ile ilgili temel kavramlar arasındaki ilişkiyi açıklayabileceklerdir. İşletme Biliminin önemini açıklayabileceklerdir. İşletmeleri sınıflandırabileceklerdir. -İşletmelerde rasyonellik ilkelerini işletme ile ilgili problemlere uygulayabileceklerdir. İşletmecilikle ilgili sorunları çözebileceklerdir. -İşletmelerde rasyonellik ilkeleriyle işletme fonksiyonları arasındaki ilişkiyi saptayabileceklerdir. -Etkili bir işletme kurabilmek için gerekli yönetsel/yapısal unsurları belirleyebileceklerdir. -İşletme fonksiyonlarını özetleyebilirler.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	İşletme Bilimi ile İlgili Temel Kavramlar: İşletme, işletmecilik kavramları	
2	İşletme Bilimi ile ilgili temel kavramlar: Yönetim, yönetici, lider, girişimci kavramları	
3	Kurumsal sosyal sorumluluk	
4	İşletmelerin sınıflandırılması	
5	İşletmelerin sınıflandırılması	

6	Yönetim Fonksiyonu	
7	Yönetim Fonksiyonu	
8	İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonu	
9	İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonu	
10	Üretim, Tedarik ve Araştırma Geliştirme Fonksiyonları	
11	Pazarlama Fonksiyonu	
12	Muhasebe Fonksiyonu	
13	Finans Fonksiyonu	
14	Halkla İlişkiler Fonksiyonu	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Açıköğretim Yayınevi Kaynakları
- 3.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	14	1	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	1	14
Sunu Hazırlama	14	1	14
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			113
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			113/25
Dersin AKTS Kredisi			4,5±4

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				X	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme					X
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma					X
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ GENEL KİMYA DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
KMY001	GENEL KİMYA	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	3	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Kimya bilimi amaçları, madde yapısı sınıflandırılması, maddenin halleri, karışımlar, bileşikler, mol kavramı, kimyasal hesaplamalar, reaksiyonlar, atom teorileri, atomun yapısı, elektron konfigürasyonları, periyodik tablo, kimyasal bağlar, gazlar, katılar-sıvılar ve çözeltiler.
Dersin Amacı	Kimya ve kimyasal maddelerin temel yapısını öğrenir.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Kimya biliminin temel prensiplerini uygular. 2. Kimyasal maddeleri tanır, birbiriyle eşleştirir. 3. Kimyasal bileşikler formüle eder. 4. Kimyasal tepkimeleri yazar ve yorumlar. 5. Kimyasal bağlar ve kimyasal bağların oluşumunu yorumlar. 6. Moleküller arası kuvvetleri anlar, belli konsantrasyonlardaki çözeltileri hazırlar.

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Kimyanın tıbbi tanıtım ve pazarlamadaki önemi.	
2	Kimyanın tanımı, tarihsel gelişimi, alanları, önemi, yaşantımıza etkisi,	
3	Madde ve maddenin özellikleri, elementler ve bileşikler,	
4	Kimyanın temel kanunları	
5	Atomun Yapısı ve Atom Kuramları	
6	Elektron Dizilimi	
7	Periyodik Sistem	
8	İyonlaşma Enerjisi, Elektron İlgisi,	
9	Lewis Nokta Yapısı ve Rezonans	
10	Kimyasal Bağlar ve Etkileşimler,	
11	Mol Kavramı	
12	Çözeltiler ve Derişim	
13	Asit ve Baz tanımları,	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Genel Kimya / Temel Kavramlar, Raymond Chang, PALME YAYINCILIK
- 2.
- 3.

4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			80
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			80/25
Dersin AKTS Kredisi			3,2±3

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma				X	
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				X	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve	X				

	kullanma					
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma		X			
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma		X			
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X				
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SHMYO

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ GİRİŞİMCİLİK DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
GRS001	Girişimcilik		Z	2+0+0	2	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Girişimcilik kavramı, çeşitleri ve önemi					
Dersin Amacı		Bu dersin temel amacı, öğrencilere girişimcilikle ilgili temel bilgileri vermek, yaratıcı ve yenilikçi fikirlerin nasıl bir işletmeye dönüşebileceğini öğretmek, sağlık sektöründe girişimciliğin olası koşullarını incelemek, girişimciliğin oluşmasına ve gelişmesine yol açan olası altyapı koşullarını değerlendirmek ve öğrencilerin düşünme, sorgulama ve üretim yeteneklerinin geliştirilerek pratik hayatta girişimcilik potansiyellerini harekete geçirmektir.					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					
Dersin Öğretim Dili		Türkçe					
Öğretim Yöntemi		() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit					
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları							
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i		Yok					
Dersin Öğrenme Çıktıları		1. Bu dersin sonunda öğrenci, girişimcilik ile ilgili temel kavramlarını, girişimcilerin ekonomik hayattaki ve bir iş fırsatının oluşmasındaki rolünü anlayabilir, bir iş planının başarılı bir iş fırsatına dönüşmesi için gerekli işleri ve karar süreçlerini analiz edebilecek, İş planlarının nasıl hazırlandığını					

	öğrenecek ve sağlık sektöründe uygulamaya konan iş planlarında karşılaşılan olası problemleri açıklayabilecek, uygulama ve gelişmeleri yorumlayabilecektir.
--	---

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Girişimcilikle ilgili kavramlar	
2	Girişimciliğin önemi, gelişimi, fonksiyonları ve girişim türleri	
3	Girişimciliğin özellikleri ve girişimcilerdeki kişisel yeteneklerin geliştirilmesi	
4	Girişimcilikte motivasyon, yaratıcılık ve yenilik	
5	İç ve dış girişimcilik	
6	Girişim Finansmanı, girişimci için sermaye edinme yolları	
7	Buluş, marka ve tasarımların korunması	
8	Girişimcilikte iş fikirleri	
9	Girişimcilikte iş fikirleri	
10	İş planı hazırlama ve doküman haline getirilmesi	
11	İş planı içinde yönetim, pazarlama, finans ve üretim planları	
12	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde girişimcilik	
13	Türkiye'de girişimcilik ve sağlık sektörünün girişimcilik potansiyelinin değerlendirilmesi,	
14	Sağlık sektöründe girişimcilikte örnek olay incelemeleri	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. İş Sağlığı ve Güvenliği, Prof. Dr. Nazmi BİLİR, Güneş Tıp Kitabevleri, ISBN: 9789752776418
2. İş Sağlığı ve Güvenliği – Hacettepe Üniversitesi Prof.Dr. Nazmi Bilir Prof. Dr. Ali Naci Yıldız
3. Öğretim Elemanı Ders Notları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28

Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	2	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	2	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık	7	2	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yükü			84
Toplam İş Yükü / 25 (s)			84/25
Dersin AKTS Kredisi			3,3±3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	x				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					x
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma		x			
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma		x			
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama		x			
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma		x			
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	x				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme		x			
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme		x			
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma		x			
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				x	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	x				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	x				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında	x				

	yeterli bilince sahip olma					
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma		X			
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ

ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ İLAÇ PAZARI VE FİRMA DEĞERLENDİRME

DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP707	İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirme	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Türk ilaç endüstrisinin yapısı ve Türkiye medikal sanayinin özelliklerini öğretmek, Türkiye de ilaç sektöründe faaliyet gösteren firmalar hakkında bilgi sahibi olunmasının sağlanması
Dersin Amacı	İlaç sanayinin gelişimi, Dünyada ilaç ve medikal sanayinin özellikleri, dağıtım kanalları, ilaç takip sistemi, ilaç fiyatlandırılması, eczacılık sektörü, optik sektörü hakkında bilgi sahibi olunması ve tıbbi mükemmellik mesleğinin özelliklerini aktarmak.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(X) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Türkiye ve Dünya’da ilaç pazarının yapısını öğrenir 2. İlaç üretim ve tüketimi hakkında bilgi edinir. 3. İlaç satışında kullanılan pazarlama tekniklerini ve dağıtım kanallarını öğrenir. 4. İlaç firmaları hakkında bilgi edinir ve değerlendirir. 5. Medikal sarf malzeme üretimi hakkında bilgi edinir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Dersin işlenişi ve işlenecek konular hakkında bilgi verme, öğrencilerin önerilerini alma, tanışma	
2	İlaç sanayinin tanımı, sınıflandırılması ve tarihçesi, İspençiyari ve tıbbi müstehzarlar kanunu	
3	Türkiye’de ve Dünya’da İlaç sektörü	
4	Türkiye’de ve Dünya’da İlaç Üretimi ve Tüketimi	
5	İlaçların Ruhsatlandırılma süreci	
6	Türkiye de ilaç fiyatlandırılması	

7	Dağıtım Kanalları (Eczane- Hastane-Ecza deposu-İlaç Firması)	
8	İlaç takip sistemi	
9	Eczane teknikerliği	
10	Optik sektörü	
11	Tıbbi Cihaz Sektörü	
12	Tıbbi mümessillik ve istihdam	
13	Firmalarla ilgi hazırlanmış öğrenci sunumları	
14	Firmalarla ilgi hazırlanmış öğrenci sunumları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Raporlar
2. Makaleler
3. Sunumlar
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%40
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%50
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	3	1	3
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	5	5
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			80
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			80/25

Dersin AKTS Kredisi						3,2±3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.						
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma			X		
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
İLK YARDIM ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
IYR001	İlk Yardım		S	2+0+0	0	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	TEMEL İLK YARDIM BİLGİLERİ
Dersin Amacı	Kişinin yaşamını korumak ve sürdürmesini sağlamaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	89. İlk yardımın temel ilkelerini uygulamak 90. Temel yaşam desteği sağlamak 91. Yaralanmalarda ilk yardım uygulamak 92. Kırık, çıkık ve burkulmalarda ilk yardım uygulamak 93. Diğer acil durumlarda ilk yardım uygulamak

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık Yöneticisi için genel ilkyardım bilgileri	
2	Afet, kaza, yaralanma, acil hastalık vs sırasında ve hemen sonra yapılacak çalışmalar	
3	Temel yaşam desteği	
4	Kanamalarda ilkyardım	
5	Yaralanmalarda ilkyardım	
6	Yanık, donma ve sıcak çarpmasında ilkyardım, kırık, çıkık ve burkulmalarda ilkyardım	
7	Zehirlenmelerde, hayvan ısırıklarında ilkyardım	
8	Genel Değerlendirme	
9	Göz, kulak ve buruna yabancı cisim kaçmasında; boğulmalarda ilkyardım	
10	Hasta/yaralı taşıma teknikleri	
11	Triyaj kavramı, hastane öncesi alanda triyaj	
12	Acil sağlık hizmetlerinde kumanda yöntemleri	
13	Acil bakım verenlerde duygusal stres	
14	Bilinç bozukluklarında ilkyardım	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Ders Notları
3. İlk Yardım Uygulamaları –Fazıl İnan, Zülfinaz Kurt, İlnur Kubilay

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	1	4	4
Sunum	1	10	10
Final Sınavı			
Final Sınavına Hazırlık	2	2	4
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			74
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			74/25
Dersin AKTS Kredisi			2,96 $\approx$ 3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma			X		
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama	X				
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	X				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt					X

	tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X				
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma			X		
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



**YÖZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK
YÜKSEKOKULU TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ KRİZ VE STRES YÖNETİMİ
DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
KRZ001	Kriz ve Stres Yönetimi	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2+0+0		3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Kriz, krizin nedenleri ve sebepleri, örgütlerde krizin sebep olduğu durumlar ve krizin yönetilmesi, kriz sonrası stres yönetiminin öğretilmesi.
Dersin Amacı	Bu ders kapsamında öğrencilerimizin mesleki yaşamlarında karşılaşılabilecekleri olası kriz ve stres durumlarıyla nasıl baş edebilecekleri ile ilgili teorik ve mesleki pratik bilgilerin aktarılması amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1-Olası kriz durumlarında hızlı ve doğru karar verebilme becerisi, 2. Kriz anlarının yönetilerek lehte durumlar yaratılabilme fırsatlarının kollarabilmesi ileri görüşlülüğü 3. Stres durumlarında kaynağın tespiti ve stres yaratıcı etkinin bertaraf edilebilmesi yeteneği, 4. Stres unsurlarını olumlu stres öğeleri haline getirerek kişisel motivasyona dönüştürülebilme yetkinliği 5. Zamanın doğru ve etkin kullanılabilmesi yetkinliği

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Kriz ve Krizin özellikleri	
2	Krizin örgüt dışı nedenleri	

3	Krizin örgütsel nedenleri	
4	Kriz Sürecinin Aşamaları, Etkileri ve Kriz Yönetimi Kavramı	
5	Kriz sürecinin işletmeler üzerinde yarattığı etkiler	
6	Krize Yanıt süreci	
7	Kriz öncesi yapılacak çalışmalar	
8	Krize karşı modern/postmodern yaklaşımlar ve teknikler	
9	Kriz anında yapılacak çalışmalar	
10	Kriz sonrası yapılacak çalışmalar	
11	Kriz iletişimi	
12	Kriz iletişimi ve yeni medya	
13	Kriz ortamında stres yönetimi	
14	Genel tekrar ve değerlendirme	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Kriz ve Stres Yönetimi, 2016, Prof.Dr. Hasan Tutar,4.Basım, Seçkin Kitapevi
2. Kriz Yönetimi, 2020, Ed.Dr.Öğr. Üyesi Ayhan Doğan, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi
3. Kriz İletişim ve Yönetimi, 2019, Ed.Prof.Dr. Gürkan Haşit, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%30
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	5	1	5
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			

Final Sınavı	1	4	4
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			79
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			79/25
Dersin AKTS Kredisi			3,16±3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ MESLEK ETİĞİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
MSE001	MESLEK ETİĞİ	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	3	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Tanışma/Ders İzlenesini Gözden Geçirme, Etik Kavramı ve İlkeleri, Deontoloji, Meslek Etiği ve İlkeleri, Hasta ve Çalışan Hakları, Sağlıkla Alakalı Ulusal ve Uluslararası Kuruluşlar, Tıp Etiği İlkeleri/Etik Problemlere Yaklaşım Vaka Tartışmaları
Dersin Amacı	Etik Kavramı, Etik Türleri ve Etik Kuramları Meslek Etiği, Deontoloji Kamu Etik Mevzuatı, İş Hayatında Etik, Sağlık Kurumlarında Etik, Tıp Etiği, Tıp Deontolojisi Etik ve Sosyal Sorumluluk ile Etik Karar Verme Süreci Konularında Bilgi Vermek.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Etik ilkeler doğrultusunda çalışabilme 2. Çalışma hayatında etik dışı davranışları tanımlayabilme 3. Tıbbi etik ilkelerini kavrayıp meslek hayatında uygulayabilme. 4. Etik Karar Verme Sürecini İşletebilme. 5. Kamu Etik Mevzuatı Hakkında Bilgi Sahibi Olmak.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders İzlenesi Hakkında Görüşme ve Değerlendirmeler ile Etik Konusuna Genel Bakış	
2	Etik- Etik ile ilişkili Kavramlar ve Etiğin Tarihsel Gelişimi	
3	Ahlak- Ahlak Felsefesi ve Ahlakın Oluşumunda Rol Oynayan Faktörler	
4	Etik Türleri ve Etik Kuramlar	
5	Uygulamalı Etik Türleri ve Etik Sistemler	
6	Mesleki Etik – Deontoloji ve Meslek Etiği İlkeleri	
7	Kamu Yönetiminde Etik ve Etik Mevzuatı	
8	İş Hayatında Etik ve Etik Dışı Davranışlar	
9	Sağlık Kurumlarında ve Yönetiminde Etik	
10	Tıbbi Deontoloji ve Tıp Etiği	
11	Etik -Sosyal Sorumluluk ve Sağlık Hizmetlerinde Sosyal Sorumluluk Anlayışı	
12	Sağlık Hizmeti Sunumunda Etik Karar Verme	
13	Etik ve Sağlık Teknolojileri Kullanımı	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Nurdan Öztürk Başpınar-Demet Çakıroğlu, Meslek Etiği, Nobel Basım Yayın,Genişletilmiş Dördüncü Basım,Şubat 2017,Ankara
2. Hüseyin Ali Kutlu, Meslek Etiği, Nobel Basım Yayın 6.basım, Haziran 2020, Ankara
3. Arslan, M. İş ve Meslek Ahlakı, Dünya ve Türkiye Örnekleri. Siyasal Kitabevi,3. baskı, 2012, Ankara
4. Aydın, İ.Yönetmel, Mesleki ve Örgütsel Etik. PegemAkademi,2012, Ankara

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			70
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			70/25
Dersin AKTS Kredisi			2,8±3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				

4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X				
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	X				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ MİKROBİYOLOJİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP706	MİKROBİYOLOJİ	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	3	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Bu ders; Mikrobiyolojiye giriş, Mikroorganizmaların sınıflandırılması, Mikrobiyota ve mikroorganizma patogenezi, Bakteri yapısı ve fizyolojisi, Bakteri genetiği, Tıbbi önemi olan bakteriler ve hastalıkları, Mantarlar, Parazitler, Virüslerin yapısı ve genetiği, Tıbbi önemi olan virüsler ve hastalıkları, Mikrobiyolojik tanı yöntemleri, Sterilizasyon, dezenfeksiyon ve antisepsi, Antimikrobiyal ilaçlar, Aşılar; konularını içermektedir
Dersin Amacı	İnsanlarda hastalık etkeni olan mikroorganizmaların genel özelliklerini tanımak, bulaşma ve korunma yolları hakkında bilgi sahibi olmak ve yaptığı hastalıkları değerlendirmektir.

Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- .Mikroorganizmaları tanıyabilecektir 2- Mikroorganizmaları sınıflandırır. 3- Mikroorganizma morfolojisini betimler. 4- Mikroorganizma genetiğini açıklar. 5- Mikroorganizma fizyolojisi ve metabolizmasını açıklar. 6- Mikroorganizmaların bulaşma ve bundan korunma yollarını özetleyebilecektir 7- Mikroorganizmaların bulaşma yollarını tasvir eder 8- Mikroorganizmalardan korunma yollarını açıklar. 9- Mikroorganizmaların yaptığı hastalıkları açıklayabilecektir. 10- Bakteriler ve yaptığı hastalıkları tanımlar. 11- Virüsler ve yaptığı hastalıkları açıklar. 12- Mantarlar ve yaptığı hastalıkları tanımlar. 13- Parazitler ve yaptığı hastalıkları açıklar.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Mikrobiyolojiye giriş	
2	Mikroorganizmaların sınıflandırılması	
3	Mikrobiyota ve mikroorganizma patogenezi	
4	Bakteri yapısı ve fizyolojisi	
5	Bakteri genetiği	
6	Tıbbi önemi olan bakteriler ve hastalıkları	
7	Mantarlar	
8	Parazitler	
9	Virüslerin yapısı ve genetiği	
10	Tıbbi önemi olan virüsler ve hastalıkları	
11	Mikrobiyolojik tanı yöntemleri	
12	Sterilizasyon, dezenfeksiyon ve antisepsi	
13	Antimikrobiyal ilaçlar	
14	Aşılar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

11. Mikrobiyoloji, William A. Strohl-Harriet Rouse-B.Fisher; Lippincott Illustrated Reviews

12. Mikrobiyoloji Ders Notları
13.
14.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	4	1	4
Okuma	4	1	4
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	4	3	12
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			73
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			73/25
Dersin AKTS Kredisi			2,92±3

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma					
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma				X	
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				X	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış				X	

	yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ

ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
MIY001	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	3-0-0	3	5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Müşteri İlişkileri Yönetiminin pazarlama açısından öneminin tespit edilmesi, Pazarlama Açısından müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatinin işletme performansına etkisinin kavranması, Müşteri İlişkilerinin geliştirilmesi ve etkin olarak müşteri ilişkileri yönetiminin sağlanması, Müşteri tanınması ve yeni müşteri kazanımının sağlanabilmesi, Var olan müşterinin elde tutulabilmesi ve müşteri portföyünün büyütülebilmesi
Dersin Amacı	Öğrencilerin müşteri ilişkileri yönetiminin önemini kavrayabilmesi. Pazarlama açısından müşteri ile iletişimin gerekliliğini anlaması ve müşteri sadakati, müşterinin elde tutulması ve müşteri portföyünü oluşturmada izleyecekleri yolların öğretilmesi.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit

Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1-Müşteri İlişkileri Yönetiminin pazarlama açısından öneminin tespit edilmesi 2. Pazarlama Açısından müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatinin işletme performansına etkisinin kavranması 3. Müşteri İlişkilerinin geliştirilmesi ve etkin olarak müşteri ilişkileri yönetiminin sağlanması 4. Müşteri tanınması ve yeni müşteri kazanımının sağlanabilmesi 5. Var olan müşterinin elde tutulabilmesi ve müşteri portföyünün büyütülebilmesi

DERS İÇERİĞİ		
Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Müşteri İlişkileri Yönetiminin Temeller	
2	Müşteri İlişkileri Yönetiminin Ortaya Çıkışı ve Temel Felsefesi	
3	Operasyonel,Analitik ve İşbirlikçi Müşteri İlişkileri Yönetimi	
4	Müşteri İlişkileri Çerçevesinde Müşteri Odaklı Örgüt Yapısı	
5	İlişki Kavramı Ve İlişki Kalitesi	
6	Müşteri İlişkilerinin Avantajları ve Dezavantajları	
7	Müşteri Memnuniyeti, Müşteri Sadakati ve İşletme Performansı	
8	Müşteri İhtiyaçlarının anlaşılması; Müşteri Portföyü Yönetimi	
9	Müşteri İhtiyaçlarının anlaşılması; Pazar Bölümlendirme	
10	Müşteri İlişkileri Yönetiminde veri madenciliği ve önemi	
11	Müşteri Yaşam Döngüsü Süreci; Müşteri Tanılama ve Müşteri Seçimi	
12	Müşteri Yaşam Döngüsü Süreci; Müşteri Kazanımı	
13	Müşteri Yaşam Döngüsü Süreci;Müşteri Elde Tutma ve Büyütme	
14	Müşteri Şikayetlerinin Yönetimi	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Müşteri İlişkileri Yönetimi, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, 2020
2. Müşteri İlişkileri Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, 2019
3. Pazarlama İletişimi, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, 2019
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
---------------------------------------	---------------	----------------

Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%40
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%50
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	3	3	9
Sunu Hazırlama	1	6	6
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			118
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			118/25
Dersin AKTS Kredisi			4,72±5
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak					X

	çalışma ve sorumluluk üstlenme					
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ PROTOKOL BİLGİSİ VE SOSYAL DAVRANIŞLAR

DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
PRB001	Protokol Bilgisi ve Sosyal Davranışlar	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2+0+0	2	3	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Bu ders kapsamında öğrencilere Protokol Kuralları, iş hayatında ve özel yaşamda sosyal davranış kuralları, resmi tören organizasyonları, davet ve ziyafetlerde dikkat edilmesi gereken kurallar, kurumsal protokol etkinlikleri ve yazışmalarda uyulması gereken protokol kuralları hakkında bilgi verilmektedir.
Dersin Amacı	Bu dersin amacı kurumu temsil etme ve diğer çalışanlara örnek olabilme adına öğrencilerin resmi ortamlarda protokol ve sosyal davranış kurallarına uygun davranış sergilemesini sağlamaktır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	- Öğrenciler protokol kurallarını öğrenir. - Sosyal ilişkiler içerisinde protokol kurallarının önemini kavrar. - Herhangi bir organizasyonda, protokolün hazırlanmasını üstlenebilir - İşyerindeki hiyerarşi ve davranış kurallarını öğrenir.

5. Mesleğine uygun davranış geliştirir ve bu davranışı uygulamaya çevirebilir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Protokolün Anlamı ve Önemi Tarihçesi	
2	Protokolün Konuları ve Temel İlkeler	
3	Protokol ve Sosyal Davranış Kuralları	
4	Sosyal Hayatta ve İş Ortamında Saygı ve Nezaket Kuralları	
5	Protokol Türleri ve Sıradüzenleri	
6	Tören Protokolü	
7	Tören Protokolü-2	
8	Kurumsal Protokol Etkinlikleri	
9	Davet ve Ziyafet Protokolü	
10	Davet ve Ziyafet Protokolü-2	
11	Protokol Yazıları ve Resmi Yazılarda Protokol Kuralları	
12	Yönetici Asistanlığı Protokolü	
13	Yönetici Asistanlığı Protokolü	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Nihat AYTÜRK, Protokol Bilgisi, Nobel Yayıncılık
2. Nihat Aytürk, Protokol Yönetimi (Kamusal Yaşamda Protokol Kuralları), TODAİE Yayınları
3. İrfan Mısırlı, Görgü, Nezaket, Protokol, Detay Yayıncılık

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%30
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7

Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			80
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			80/25
Dersin AKTS Kredisi			3,2±3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma		X			
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma		X			
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X

16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek ����m ��nerileri geliştirme						X
----	---	--	--	--	--	--	---



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAğLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
SAğLIK EKONOMİSİ DERS  ğRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
SEK001	SAğLIK EKONOMİSİ		S	2+0+0	0	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Sağlık ekonomisinin temel kavramları, sağlık politikaları, sağlık piyasasının temel özellikleri, sağlık hizmetlerinde ekonomik değerlendirme teknikleri, finansman yöntemleri, sağlık harcamaları ve sağlık göstergeleri, sağlık sigortası, sağlıkla ilgili düzenlemeler
Dersin Amacı	Sağlık ekonomisi sistemi, kavram ve metodolojisinin öğretmeyi, sağlık ekonomisi analizi yapabilmeyi, Türk sağlık ekonomisinin analiz edilmesi ve değerlendirilmesi becerisinin kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	�n Lisans
Dersin �ğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() �rg�n () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten �ğretim Elemanları	
Dersin �n Ko�ulu Ders(ler)i	Yok
Dersin �ğrenme �ıktıları	94. Sağlık sektöründe arz ve talep analizi, piyasalar, üretim fonksiyonu, maliyet ve faydaların değerlendirilebilmesi 95. Sağlık bakım ve hizmetlerindeki i�leyi�in anlaşılması, ekonominin temel kurallarının sağlık sektörüne uyarlanabilmesi 96. Sağlık sisteminde talep ve arzı belirleyen faktörleri, sağlık hizmetlerinin üretimini, kıt kaynakların en etkili şekilde kullanımını algılaması 97. Maliyet-Etkinlik ve Maliyet-Faydalılık analizinin sağlık sektöründe uygulanma yöntemlerinin kavranması 98. Sağlık hizmeti veren piyasaların hakkaniyete uygun biçimde düzenlenip, y�netilebilme yetisinin kazanılabilmesi

DERS İçERİğİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık nedir? Hastalık nedir?	
2	Ekonomi nedir?	
3	Sağlık ekonomisine giriş	
4	Sağlık korumalarının ekonomiyle bağlantısı	
5	Talep ve talebi belirleyen faktörler.	
6	İhtiyaç, sağlık korumalarına olan talep.	
7	Piyasalar hangi şartlar altında i�ler?	
8	Esneklik	
9	�retim fonksiyonu	
10	Maliyet, maliyet etkinlik analizi.	

11	Sağlık hizmetlerinin finansmanı	
12	Sağlık Pazarına Devlet'in müdahalesi	
13	Batı Ülkeleri'nde sağlık hizmetleri finansmanı	
14	Batı Ülkeleri'nde sağlık hizmetlerinin organizasyonu	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. E. Ünal (2013), Sağlık Ekonomisi ve Yönetimi, Ekin Yayınevi
3. A. Mutlu ve A.K. Işık (2012), Sağlık Ekonomisine Giriş, Ekin Yayınevi

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	1	4	4
Sunum	1	10	10
Final Sınavı			
Final Sınavına Hazırlık	2	2	4
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			81
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			81/25
Dersin AKTS Kredisi			3,24 $\approx$ 3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma					
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X

3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma				X	
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma					
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme					X
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma			X		
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
SAĞLIK HİZMETLERİ YÖNETİMİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
SHY001	Sağlık Hizmetleri Yönetimi	1	S	3+0+0	3	4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Yönetim yaklaşımları, hastanelerin özellikleri ve sınıflandırması hakkında bilgi sahibi olmak
Dersin Amacı	Öğrenci bu dersin sonunda sağlık kavramını, sağlık sistemini, sağlık sisteminin örgütlenmesini, tasarımı ve Türkiye'deki sağlık örgütlenmesini öğrenir.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan (x) Karma/Hibrit

Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	11. Genel yönetim yaklaşımını öğrenir. 12. Sağlık kavramını öğrenir Sağlığı etkileyen faktörleri öğrenir. 13. Sağlık sistemini, etkili sağlık sisteminin özelliklerini kavrar. 14. Türkiye'de sağlık hizmetlerinin gelişimini öğrenir. 15. Sağlık kurumlarının örgütlenmesini kavrar.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Yönetim tanımı, Tarihsel gelişimi ve İşlevleri	
2	Yönetim tanımı, Tarihsel gelişimi ve işlevleri	
3	Sağlık ve sağlık hizmetlerinin özellikleri, sınıflandırılması	
4	Türkiye'de sağlık hizmetlerinin gelişimi	
5	Türkiye'de sağlık hizmetlerinin örgütlenmesi	
6	Sağlık Kurumlarında Kuruluş Yeri Seçimi	
7	Sağlık Kurumlarında Kuruluş Yeri Seçimi	
8	Hastanelerin Tanımı, Özellikleri, İşlevleri ve Sınıflandırılması	
9	Hastanelerin Tanımı, Özellikleri, İşlevleri ve Sınıflandırılması	
10	Hastanelerin Tanımı, Özellikleri, İşlevleri ve Sınıflandırılması	
11	Poliklinik ve Klinik Hizmetleri Yönetimi	
12	Klinik Destek Hizmetleri Yönetimi	
13	Hastane Destek Hizmetleri Yönetimi	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Açıköğretim Yayınevi Kaynakları
- 3.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık)	Toplam İş Yüğü
----------	---------------------	-----------------	----------------

		Saat)	
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	14	1	14
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	1	14
Sunu Hazırlama	14	1	14
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			113
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			113/25
Dersin AKTS Kredisi			4,5±4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma	X				
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				X	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme					X
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X

13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma					X
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ SAĞLIK HUKUKU DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TUD001	Sağlık Hukuku	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	3+0+0		4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Sağlık ve hukuk kavramları, birbirlerine etkileri ve ilişkileri, sağlık hukuku kavramı, sağlık hukukunun kamu hukuku ve özel hukuk içerisindeki yeri ve önemi, özel yasalarla düzenlenmiş sağlık konularının tahlil ve hukuki nitelikleri, sağlık kurum ve kuruluşlarının sorumlulukları, sağlık personelinin hukuki ve cezai sorumlulukları, hakları ve ödevleri, özel yasalarımızla düzenlenen hukuki ve cezai sorumluluklar, yetki ve sorumluluklar, hukuki nitelikleri, aile planlaması, kan nakli, organ nakli, tıbbi tahliye gibi konuların hukuksal tahlilleri, ötenazi, ötanazi kavramlarının hukuksal vasıfları
Dersin Amacı	Sağlık hukuku ile ilgili temel bilgi ve mevzuata hakim olmak amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Sağlık hukuku ile ilgili kavramları anlayabilecektir. 2. Kamu ve özel sağlık kurum ve kuruluşlarının yapısına ilişkin hukuksal alt yapıyı değerlendirebilecektir. 3. Bir kamu politikası olarak sağlık politikalarını tartışabilecektir. 4. Ulusal ve uluslararası mevzuat çerçevesinde hasta hakları konusunda bilgi sahibi olur. 5. Hekimin hukuki ve cezai sorumluluğu, hasta hakları ve aydınlatılmış onam kavramları hakkında temel bilgiye sahip olur.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders Konularının öğrencilerle Paylaşılması ve Dersin İşlenişine İlişkin Öğrencilere Bilgi Aktarımı, Tanışma	

2	Sağlık Hukukunun Tanımı Konusu, Sağlık Hukuku ve Tıp Hukuku Kavramları.	
3	Sağlık Hakkının Tarihsel Gelişimi	
4	Hekim-Hasta Arasındaki Hukuki İlişki	
5	Tedavi Sözleşmesinden Doğan Borçlar	
6	Tıbbi Müdahale Çeşitleri	
7	Tıp Ahlakı	
8	Sağlıkla İlgili Kurum ve Kuruluşlar	
9	Sağlıkla İlgili Temel Düzenleyici İşlemeler	
10	Sağlık Hakları ve Ülkemizdeki Durum	
11	İş Sağlığı ve İş Güvenliği	
12	Sağlık Personelinin Hukuki Sorumluluğu	
13	Sağlık Personelinin Cezai Sorumluluğu.	
14	Sağlık Personelinin İdari Sorumluluğu ve Meslek Ahlakından Kaynaklanan Sorumlulukları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları

2. Sağlık Hukuku Ders Notları, Kemale ASLANOVA, 2017

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%30
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	6	1	6
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5

Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			95
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			95/25
Dersin AKTS Kredisi			3,8 $\cong$ 4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma			X		
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ SAĞLIK POLİTİKALARI DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
SPO001	Sağlık Politikaları	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2+0+0		3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Sağlık alanında geliştirilen politikaların öğrenci tarafından anlaşılması ve yorumlaması yapılır.
Dersin Amacı	Ülkemizdeki sağlık politikalarının geçirdiği değişimi ve günümüzde geldiği noktayı incelemektir.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Sağlık hizmetlerini açıklayabilecektir. 2. Sağlık sistemlerinin tarihsel gelişimini açıklayabilecektir. 3. Sağlık sistemlerinin yöntemlerini karşılaştırabilecektir. 4. Piyasa başarısızlıklarını ve kamu müdahalesini açıklayabilecektir. 5. Sağlık hizmetlerinin finansman yöntemlerini ve kaynaklarını açıklayabilecektir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders Konularının öğrencilerle Paylaşılması ve Dersin İşlenişine İlişkin Öğrencilere Bilgi Aktarımı, Tanışma	
2	Sağlık hizmetlerinin tanımı	
3	Sağlık hizmetlerinin türleri	
4	Sağlık Finansman Yöntemleri	
5	Sağlık Hizmetlerinin Kamusal Niteliğinde Yaşanan Dönüşüm	
6	Neo-Liberal Dönüşüm ve Sağlık Politikaları	
7	Sağlık Sistemleri	
8	Farklı Ülkelerdeki Sağlık Sistem Modelleri	
9	Sağlık Sistemlerinin sınıflandırılması	
10	Refah Rejimleri Açısından Sağlık Sistemleri	
11	Sağlık Hizmetlerinin özelleştirilmesi	
12	Sağlık Hizmetlerinde Piyasa Başarısızlıkları	
13	Türkiye de Sağlık Politikaları	
14	2003 Yılı sonrası Sağlık Politikaları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Öğretim elemanı Ders Notları

2. Prof.Dr. Abdülbaki Kumbasar, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, 2016

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%30
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			68
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			68/25
Dersin AKTS Kredisi			2,72±3

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X

7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
SAĞLIK PSİKOLOJİSİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
SPI001	Sağlık Psikolojisi		S	2+0+0	2	4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Sağlık, hastalık ve hastalığın tedavisi ile psikolojik etkenler arasındaki ilişki konular hakkında bilgileri içerir.
Dersin Amacı	Sağlık, hastalık ve hastalığın tedavisi ile psikolojik etkenler arasındaki ilişki konusunda farkındalık kazanmaktır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan (x) Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	16. Sağlık, hastalık kavramlarını açıklar. 17. Kronik hastalık kavramlarını açıklar. 18. Psikososyal faktörlerin, sağlık ve hastalığındaki önemini açıklar. 19. Psikososyal açıdan kronik hastalıkların psikososyal etkilerini açıklar. 20. Hastalığa verilen ruhsal tepkileri açıklar.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık, hastalık, kronik hastalık kavramları	
2	Hasta tedavi ekibi ilişkisi	
3	Stres, sağlık hastalık ilişkisi, Stresle baş etme	
4	Kişilik yapısı, davranış örüntüleri ile sağlık ve hastalık ilişkisi	
5	Durumsal krizler, Travmatik Yaşam Deneyimleri ve hastalık ilişkisi	
6	Hasta rolüne girmek, hasta olma psikolojisi	
7	Fiziksel sağlık sorunlarına verilen ruhsal tepkiler ve uyum süreci	
8	Psikososyal açıdan kronik ağrı ve ağrı ile baş etme	
9	Psikososyal açıdan kronik ağrı ve ağrı ile baş etme	
10	Psikososyal açıdan Endokrin sistemi hastalıkları ve etkileri	
11	Psikososyal açıdan Kansere kanser ve etkileri	
12	Psikososyal açıdan Kardiyovasküler hastalıklar ve etkileri	
13	Psikososyal açıdan Kronik solunum sistemi hastalıkları ve etkileri	
14	Ölümcül veya kronik bir hastalığı olan bireylerin yakınlarının yaşadığı sorunlar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Açıköğretim Yayınevi Kaynakları
- 3.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma	7	1	7

İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	7	2	14
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	2	1	2
Sunum	2	1	2
Final Sınavı	7	2	14
Final Sınavına Hazırlık			
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			95
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			95/25
Dersin AKTS Kredisi			3,8±4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				X	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma			X		
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma					
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme			X		
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme	X				
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma		X			
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma				X	
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme	X				



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
SAĞLIK SOSYOLOJİSİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
SSO001	SAĞLIK SOSYOLOJİSİ		S	2+0+0	0	3	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Sağlık ve hastalık tanımlarını- Sağlık ve hastalığı etkileyen faktörleri tanımak
Dersin Amacı	Sağlık ve hastalığı etkileyen sosyal faktörleri öğrenebilme, Sosyal faktörleri dikkate alarak sağlık hizmeti sunabilmeyi amaçlamaktadır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün (X) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	99. Sağlık ve hastalığı etkileyen sosyal faktörleri öğrenme 100. Toplumun kültürel değerlerinin sağlık ve hastalık üzerine etkilerini bilme 101. Sağlık hizmeti veren personel ile hasta arasındaki iletişiminin önemini kavrama 102. Birey, aile ve toplumun sağlık-hastalık kavramına bakışını değerlendirerek sağlık hizmetlerini planlama 103. Postmodern dönemde değişen sağlık anlayışını ortaya koymak

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık Sosyolojisinin Doğuşu, Gelişimi ve Konu Alanları	
2	Sağlık Sosyolojisinde Kullanılan Temel Kavramlar	
3	Hastalık Olgusu ve Hasta Rolü	
4	Toplumsal Bir Hizmet Alanı Olarak Sağlık-Hastalık Sistemi	
5	Sağlık-Hastalık Olgusu ve Kültürel İlişkiler	
6	Sağlık-Hastalık Olgusu ve Toplumsal İlişkiler	
7	Sağlık-Hastalık Olgusu ve Toplumsal İlişkiler	
8	Sağlık-Hastalık Olgusu ve Ekonomik, Siyasal İlişkiler	
9	Sağlık-Hastalık Olgusu ve Ekonomik, Siyasal İlişkiler	
10	Hasta-Hekim- Hemşire İlişkisi	
11	Hasta-Hastane İlişkisi	
12	Sağlıkta Eşitsizlikler	
13	Türkiye’de Sağlık politikaları	
14	Tıbbi Etik	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Cihirlioğlu, Z., 2001. Sağlık Sosyolojisi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
3. Kasapoğlu, A., 1999. Toplumbilim, Sağlık Sosyolojisi Türkiye'den Araştırmalar, Sosyoloji Derneği Yayınları VI, Ankara.
4. Kızılçelik, S., 1996. Türkiye'nin Sağlık Sistemi Bir Medikal Sosyoloji Denemesi, Saray Kitapevleri, İzmir.
5. Fişek, Nusret., 1991. "T.C Hükümetlerinde Sağlık Politikaları", Toplum ve Hekim, Sayı:48, Aralık.
6. Seviğ Ü, Tanrıverdi G., 2012. kültürlerarası Hemşirelik, İstanbul Kitapevi, İstanbul.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama	1	4	4
Sunum	1	10	10
Final Sınavı			
Final Sınavına Hazırlık	2	2	4
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			81
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			81/25
Dersin AKTS Kredisi			3,24±3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma					
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				X	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					

5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma					
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme			X		
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme		X			
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma			X		
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma			X		
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
SAĞLIK VE MEDYA DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
SVM001	SAĞLIK VE MEDYA	3-4	S	2+0+0	-	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Sağlık iletişiminin amacı ve önemi, sağlık iletişiminin kapsamı, Sağlık İletişimi Kuram ve Modelleri, Medya tarihi, ilk sağlık haberleri ve ilk sağlık programları ve günümüzle mukayese edilmesi Gazete, dergi ve televizyonda yer almak için ne gibi yöntemler izlenmesi gerektiği ve iletişimi, Sağlık okuryazarlığı ve medyadaki yansımaları, halkın sağlık okuryazarlık seviyesinin nasıl artırılacağı, Sağlık İletişimi ve Etik, Bir sağlık haberi ve tv programı hazırlama, duyurma ve tamamlama süreçleri.					
Dersin Amacı		Sağlık İletişim uygulama ve analizlerinde sıklıkla kullanılan kuram ve modellerin öğrenilmesi, etik ilkeler ışığında kampanya süreci yöntem ve stratejilerini kullanabilme becerisi kazandırmak.					
Dersin Seviyesi		Önlisans					
Dersin Öğretim Dili		Türkçe					

Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlk ve Acil Yardım Programı Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	-
Dersin Öğrenme Çıktıları	104. Sağlık iletişiminin amacı ve önemi, sağlık iletişiminin kapsamı 105. Sağlık İletişimi Kuram ve Modelleri 106. Sağlık İletişimi ve Etik 107. İlgili dergi, gazete ve tv programlarını izleme ve üzerinde tartışma 108. Sağlıkla ilgili kamu spotları hazırlama ve sunma

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Sağlık iletişiminin amacı ve önemi, sağlık iletişiminin kapsamı	
2	Sağlık İletişimi Kuram ve Modelleri	
3	Medya tarihi, ilk sağlık haberleri ve ilk sağlık programları ve günümüzle mukayese edilmesi Gazete, dergi ve televizyonda yer almak için ne gibi yöntemler izlenmesi gerektiği ve iletişimi	
4	Sağlık okuryazarlığı ve medyadaki yansımaları, halkın sağlık okuryazarlık seviyesinin nasıl artırılacağı	
5	Sağlık İletişimi ve Etik	
6	Bir sağlık haberi ve tv programı hazırlama, duyurma ve tamamlama süreçleri	
7	İlgili dergi, gazete ve tv programlarını izleme ve üzerinde tartışma	
8	İlgili dergi, gazete ve tv programlarını izleme ve üzerinde tartışma	
9	İlgili projeler geliştirme ve sunma	
10	İlgili projeler geliştirme ve sunma	
11	Sağlık medyasında yer almak üzere nasıl reklam hazırlanması gerektiği ve sağlıkta reklam yasakları	
12	Sağlıkla ilgili kamu spotları hazırlama ve sunma	
13	Sağlıkla ilgili kamu spotları hazırlama ve sunma	
14	Sağlıkla ilgili film izleme ve analiz etme	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

- Çeşitli tezler,
- Kitaplar,
- İnternet kaynakları

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	2	
Uygulama	-	
Forum/ Tartışma Uygulaması	-	
Kısa sınav (Quiz)	3	
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)	5	%40
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60

Toplam	6	%100	
DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU			
Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama	-	-	-
Forum/ Tartışma Uygulaması	-	-	-
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	7	1	7
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	14	1	14
Sunum	-	-	-
Final Sınavı	1	-	-
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			84
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			84/25
Dersin AKTS Kredisi			3,36±3
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma					X
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				X	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma			X		
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma				X	
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel				X	

	yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma				X	
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma					X
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ SATIŞ TEKNİKLERİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP701	Satış Teknikleri	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	3+0+0		5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Satış hakkında bilgi kazanımının sağlanması, Müşteri ve tüketici kavramlarının öğrenilmesi, Kişisel satış da etkin olan beden dilinin öğrenimi, Kişisel satış sürecinin öğrenimi, Kişisel satışa dair yapılan uygulama ile hitap, beden dili, satış süreçlerinin uygulamasının yapılması
Dersin Amacı	Hem satış tekniklerini hem de kişisel satışta kullanılacak teknikleri, satışın gerçekleşebilmesi için gerekli olan bilgilerin toplanması ve kişisel satışa ilişkin sürecin öğrenilmesi
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Satış hakkında bilgi kazanımının sağlanması 2. Müşteri ve tüketici kavramlarının öğrenilmesi 3. Kişisel satışta etkin olan beden dilinin öğrenimi 4. Kişisel satış sürecinin öğrenimi 5. Kişisel satışa dair yapılan uygulama ile hitap, beden dili, satış süreçlerinin uygulamasının yapılması

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders Konularının öğrencilerle Paylaşılması ve Dersin İşlenişine İlişkin Öğrencilere Bilgi Aktarımı, Tanışma	

2	Satış Kavramı, geçmişten günümüze satış teknikleri Satış Sürecinin Evrimi,	
3	Kişisel Satışa Giriş	
4	Satış Temsilcisi Kavramı ve Satış Temsilcisinin Özellikleri	
5	Kişisel Satışta Etik ve Ahlak , Müşteri ve Tüketici Kavramları	
6	Kişisel Satış Faaliyetinde İletişim ve Beden Dili	
7	Kişisel Satış Faaliyetinde İletişim ve Beden Dili	
8	Kişisel Satış Sürecinde Bilgi Toplama ve Hazırlık	
9	Kişisel Satış Sürecinde Müşteri İhtiyaçları ve Müşteriye Yaklaşım	
10	Kişisel Satış sürecinde satış anı ve sunum teknikleri	
11	Kişisel Satış Sürecinde Müşteri İtirazları ve İtirazları Karşılama Teknikleri	
12	Kişisel Satış Sürecinin Kapatılması ve Satış Sonrası Hizmetler	
13	Öğrenci sunumları	
14	Öğrenci sunumları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Kişisel Satış Teknikleri, 2016, Prof.Dr. Aypar Uslu, 7.Basım, Beta Kitapevi
2. Kişisel Satış Teknikleri, 2019, Ed.Öğr.gör.Dr.Mehmet Gökhan TURAN, Anadolu Ün. Açıköğretim Fakültesi Yayını
3. Satış Yönetimi, 2019, Ed. Prof.Dr.Cengiz Yılmaz&Nezihe Figen Ersoy Arca, Anadolu Ün. Açıköğretim Fakültesi Yayını
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%30
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	7	2	14
İnternet Taraması, Kütüphane	14	1	14

Çalışması			
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	7	7
Sunu Hazırlama	1	5	5
Sunum	1	2	2
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			119
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			119/25
Dersin AKTS Kredisi			4,76±5
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ TIBBİ BİYOLOJİ VE GENETİK DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TBG001	Tıbbi Biyoloji ve Genetik	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	4	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Bu derste Tıbbi Biyolojiye Giriş, Hücre Çeşitliliği (Prokaryotik ve Okaryotik hücre yapısı), Hücrenin Yapısı, Hücre Zarı, Sitoplazma ve Organeller, Hücre İskeleti Elemanları, Hücrelerin Birbirine Tutunması ve Ekstraselüler Matriks, Hücre Zarında Taşınma, Hücre Bölünmesi Yaşlanması ve Ölümü, Nükleik Asitler, DNA Sentezi (Replikasyon), DNA Hasarı ve Tamiri, RNA Sentezi (Transkripsiyon), Protein Sentezi (Translasyon), Transkripsiyon ve Translasyon Sonrası Modifikasyonlar, Prokaryotik ve Okaryotik Genlerin Yapı ve İşleyişi konuları üzerinde durulur.
Dersin Amacı	Bu dersin amacı; Tıbbi Laboratuvar Teknikleri Bölümü öğrencilerinin tıbbi biyoloji ve tıbbi genetik kavramları hakkında bilgi sahibi olması, hücresel işleyişin moleküler mekanizmalarını inceleyerek bu mekanizmalar arasındaki bağlantıyı kavramaları amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Canlılığın temel yapıtaşı olan hücre yapısını, prokaryotik ve okaryotik hücre çeşitleri hakkında bilgi sahibi olabileceklerdir. 2. Hücre zarı, sitoplazma ve organeller, hücre iskeleti elemanlarını, hücrelerin birbirine tutunması ve ekstraselüler matriks bileşenleri hakkında bilgi sahibi olabileceklerdir. 3. Hücre zarında madde taşınmasını, hücre bölünmesi yaşlanması ve ölümü hakkında bilgi sahibi olabileceklerdir. 4. Nükleik asitler, DNA sentezi (replikasyon), DNA hasarı ve tamiri, RNA sentezi (transkripsiyon), protein sentezi (translasyon), transkripsiyon ve translasyon sonrası modifikasyonlar, prokaryotik ve okaryotik genlerin yapı ve işleyişi hakkında bilgi sahibi olabileceklerdir. 5. Biyolojinin Tıp alanındaki uygulamaları ve geleceği hakkında bilgi sahibi olabileceklerdir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Tıbbi Biyolojiye Giriş	
2	Prokaryotik ve okaryotik yapılar	

3	Hücre organelleri	
4	Nükleik asitler	
5	Hücrede protein sentezi	
6	Hücre metabolizması (ototrof ve heterotrof beslenme)	
7	Hücre solunumu	
8	Hücre bölünmesi ve çoğalması (mayoz ve mitoz bölünme)	
9	Genetiğe giriş	
10	Mendel yasaları	
11	Kromozomların sayısal ve yapısal özellikleri,	
12	Tek gen mutasyonları ve kromozom anomaliler	
13	Prenatal tanı	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Güneş HV, Moleküler Hücre Biyolojisi; 5. Baskı, İstanbul Tıp Kitabevi, 2018.
2. Lüleyap Ü.H., Moleküler Genetiğin Esasları. Nobel Kitabevi. 2008.
3. Klug S.W., Cummings R.M., Spencer A.C. Genetik Kavramlar, Palme Yayıncılık. 8. Baskı. Mosby. 2011.
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	6	6
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	2	28

Diğer (Belirtiniz:)	
Toplam İş Yüğü	98
Toplam İş Yüğü / 25 (s)	98/25
Dersin AKTS Kredisi	3,92±4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.	

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma				X	
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma				X	
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama	X				
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	X				
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma					X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ TIBBİ YAZIŞMA TEKNİKLERİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
YZT001	TIBBİ YAZIŞMA TEKNİKLERİ	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	1-2-0	3	4	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	İletişimin çağımızdaki önemi irdelenerek etkili iletişim çabaları ve resmi yazışma teknikleri dersin genel içeriğini oluşturmaktadır.
Dersin Amacı	Tıbbi yazışma tekniklerini öğrenciye kavratmaya çalışmaktır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1-İletişimin günümüzdeki önemini kavrayabilmek, İletişim Biçimleri hakkında bilgi sahibi olmak 2- Yazılı, görsel ve işitsel iletişim araçlarının öğrenilmesi 3- Genel nitelikli yazışmalarda dikkat edilmesi gereken kuralların şekil ve içerik bakımından incelenmesi 4- Resmi yazışmalarda dikkat edilmesi gereken kuralların şekil ve tür bakımından incelenmesi 5- İş yazılarında dikkat edilmesi gereken kuralların şekil ve tür bakımından incelenmesi 6- Mektup, ilan, öz geçmiş ve referans mektuplarının şekil kurallarını kavrayabilmek 7- Evrak Hizmetlerinin kurumlar açısından önemini kavrayabilmek ve postalama hizmet türlerini öğrenebilmek

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Genel Olarak İletişim Ve Temel Kavramlar	soru-cevap, kaynak taraması
2	İletişim Araçları, Yazılı, .Görsel, İşitsel İletişim	soru-cevap, kaynak taraması
3	Yazışma İlkeleri Ve Kuralları(İçerik, Anlatım Ve İmla)	soru-cevap, kaynak taraması
4	Yazışma İlkeleri Ve Kuralları(İçerik, Anlatım Ve İmla)	soru-cevap, kaynak taraması
5	Yazışma İlkeleri Ve Kuralları(İçerik, Anlatım Ve İmla)	soru-cevap, kaynak taraması
6	Resmi Yazışmaların Şekil Ve Tür Yönünden İncelenmesi	soru-cevap, kaynak taraması
7	Resmi Yazışmaların Şekil Ve Tür Yönünden İncelenmesi	soru-cevap, kaynak taraması
8	İş Yazılarının Şekil Ve Tür Yönünden İncelenmesi	soru-cevap, kaynak taraması
9	İş Yazılarının Şekil Ve Tür Yönünden İncelenmesi	soru-cevap, kaynak taraması
10	Mektup, Özgeçmiş Ve Referans Mektubu	soru-cevap, kaynak taraması
11	Mektup, Özgeçmiş Ve Referans Mektubu	soru-cevap, kaynak taraması
12	Evrak Hizmetleri Ve Postalama İşlemleri	soru-cevap, kaynak taraması
13	Evrak Hizmetleri Ve Postalama İşlemleri	soru-cevap, kaynak taraması

14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

15. Yazışma Teknikleri, Hakan KOÇ, Menekşe Tarhan ÖZTOPRAK,

16.

17.

18.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	1	14
Uygulama	14	2	28
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	7	3	21
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			118
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			118/25
Dersin AKTS Kredisi			4,48±4
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları		X			

	anlama, anlatma ve kullanma					
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme					X



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ TOKSİKOLOJİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP702	Toksikoloji	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2-0-0	2	4	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)

Toksikolojiye Giriş, Toksikolojide Genel Kavramlar Genel Toksisite Değerlendirilmesinde Kullanılan Testlerin Tanımları ve Anlamları Toksisiteyi Etkileyen Faktörler ve Toksisitenin Sınıflandırılması Toksikokinetik: Absorbsiyon ve Dağılım Toksikokinetik: Absorbsiyon ve Dağılım Toksikokinetik: İltih Toksikokinetik- Metabolizma Özel Toksik Etkiler: Genotoksik Etki Özel Toksik Etkiler: Kanserojenik Etki Özel Toksik Etkiler: Kanserojenik Etki Özel Toksik Etkiler: Teratojenite Özel Toksik Etkiler: İmmünotoksikoloji ve İlaç Alerjisi Özel Toksik Etkiler: Genetik Polimorfizme Bağlı Toksik

Dersin Amacı	Etkiler Akut Zehirlenme Tedavisinin Temel İlkeleri ve Antidot Kavramı Öğrencilere toksikoloji ve toksik etki hakkında temel bilgilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1.Toksikolojinin genel prensiplerini ve temel konularını açıklar. 2.Yaygın toksik maddeleri ve bunlara bağlı toksisite mekanizmalarını açıklar. 3.Farklı toksik cevapları karşılaştırır. 4.Belirli konularda edindiği teorik bilgileri ve toksikoloji test sonuçlarını yorumlar. 5.Toksikolojik verileri risk değerlendirme stratejileri için uyarlar.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Toksikolojiye Giriş, Toksikolojide Genel Kavramlar	
2	Genel Toksisite Değerlendirilmesinde Kullanılan Testlerin Tanımları ve Anlamları	
3	Toksisiteyi Etkileyen Faktörler ve Toksisitenin Sınıflandırılması	
4	Akut Zehirlenme Tedavisinin Temel İlkeleri ve Antidot Kavramı	
5	Özel Toksik Etkiler: Genotoksik Etki, Teratojenite Etki	
6	İlaç Alerjisi	
7	Toksikokinetik- Metabolizma	
8	Antidepresan ilaç zehirlenmeleri	
9	Non-steroidalantiinflamatuvar ilaç zehirlenmeleri ve vitamin	
10	Özel Toksik Etkiler: Kanserojenik Etki	
11	Antiepileptik ilaç zehirlenmeleri, antihipertansif ilaç zehirlenmeleri	
12	Özel Toksik Etkiler: İmmünotoksikoloji ve İlaç Alerjisi	
13	Özel Toksik Etkiler: Genetik Polimorfizme Bağlı Toksik Etkiler	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Öğretim elemanı ders notları
- 2.
- 3.
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	6	6
Sunum			
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			98
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			98/25
Dersin AKTS Kredisi			3,92±4

Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma					X
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma			X		
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama	X				
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma	X				
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma		X			

8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme					X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme					X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma	X					
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma	X					
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma	X					
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma	X					
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma						X
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma	X					
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X			



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TKY001	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ		S	2+0+0	0	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)		Kalite kavramı, kalite kavramının gelişimi Küresel rekabet ve yeni yönetim paradigmaları Toplam kalite yönetimi ve klasik yönetim arasındaki farklar Toplam kalite yönetimi felsefe ve ilkeleri Toplam kalite yönetimi araçları Toplam kalite yönetimi uygulamaları Kalite Kontrol çemberleri işleyişi Toplam kalite yönetiminin süreç olarak uygulanması Toplam kalite yönetiminde liderlik ve önemi Toplam kalite yönetimi başarı koşulları Toplam kalite yönetimine yönelik eleştiriler Türkiye’de toplam kalite yönetimi Kalite uygulamalarında kalite ödülleri					
Dersin Amacı		Bu dersin amacı, öğrencilere toplam kalite yönetimi ile temel kavramları sunmaktır.					
Dersin Seviyesi		Ön Lisans					
Dersin Öğretim Dili		Türkçe					
Öğretim Yöntemi		() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit					
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları							
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i		Yok					

Dersin Öğrenme Çıktıları	1 Kalite kavramını tanımlamak 2 Toplam kalite yönetimi felsefe ve kültürünü açıklamak 3 Toplam kalite yönetimi araç ve tekniklerini açıklamak 4 Kalitenin oluşumunda insan ve süreç performansını tartışmak 5 Toplam kalite yönetimi uygulamalarını tartışmak
---------------------------------	---

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Yönetim Kavramı, Yönetimin Özellikleri	
2	Yönetimin fonksiyonları- planlama- organizasyon	
3	Yöneltme fonksiyonu	
4	Toplam Kalite Yönetimi (TKY) Kavramı	
5	TKY'nin Genel Özellikleri, TKY'nin Yararları ve Amaçları	
6	TKY Felsefesi ve standartların Gelişimi	
7	TKY'nin Uygulanma Süreci	
8	Kalitenin Öncüleri	
9	TKY Araçları ve Teknikleri I	
10	TKY Araçları ve Teknikleri II	
11	Kaliteyi Artırma Faaliyetleri	
12	Kalite Yönetim Sistemi	
13	Kalite Kültürü, TKY ve Etik	
14	Kaliteli Zaman, Yaşam Kalitesi	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Çelik, Adnan (2010). Toplam Kalite Yönetimi, 2.b., Gazi Kitabevi Tic. Ltd.Şti., Ankara.
3. Bayrak, Sabahat; Göncüoğlu, Hasan (2001). Toplam Kalite Yönetimi ve Uygulanabilirliğine Yönelik Denizli İlinde Bir Araştırma, Beta Basım A.Ş., İstanbul.
4. Efil, İsmail (2010). Toplam Kalite Yönetimi, Dora Basım Yayım Dağıtım, Bursa.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	1	1	1

İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	4	4
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı			
Final Sınavına Hazırlık	2	2	4
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			82
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			82/25
Dersin AKTS Kredisi			3,28 $\approx$ 3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				X	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme			X		
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma		X			
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma			X		
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK
YÜKSEKOKULU TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI**

DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TUD001	Tüketici Davranışları	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	2+0+0		4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Tüketici davranışlarının nedenleri ve tüketicilerin neyi-neden yaptıkları hakkında bilgi sahibi olunması, Pazarlama stratejilerinin rekabet koşulları çerçevesinde düzenlenmesini sağlayabilen yetkinliklere sahip olunması, Bilinçli pazarlama ve satış stratejilerinin alt yapısının oluşturulması, geliştirilebilmesi, Tüketicilerin satın alma öncesi ve satın alma sonrası davranışlarının tahmin edilmesi ve buna uygun stratejiler geliştirilmesi, Birey ve grupların tüketim özelliklerine uygun seçeneklerin sunulması.
Dersin Amacı	Öğrencilerin tüketim kavramını ve tüketici davranışlarının nasıl şekillendiğini, nelerden etkilendiğini ya da nasıl etkilenebileceğini öğrenmelerini ve mesleki yaşamlarındaki sektörde bu bilgi ve yetkinliklerin kullanımını amaçlamaktadır. Ayrıca tüketici davranışları dersi eğitimi alan öğrencilerin, pazarlama ve satış aşamalarında, bu derste edindikleri bilgi ve yetkinliklerinden etkin bir şekilde faydalanmaları amaçlanmaktadır.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	TTP Öğretim görevlileri
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1- Tüketici davranışlarının nedenleri ve tüketicilerin neyi-neden yaptıkları hakkında bilgi sahibi olunması, 2. Pazarlama stratejilerinin rekabet koşulları çerçevesinde düzenlenmesini sağlayabilen yetkinliklere sahip olunması, 3. Bilinçli pazarlama ve satış stratejilerinin alt yapısının oluşturulması, geliştirilebilmesi, 4. Tüketicilerin satın alma öncesi ve satın alma sonrası davranışlarının tahmin edilmesi ve buna uygun stratejiler geliştirilmesi 5. Birey ve grupların tüketim özelliklerine uygun seçeneklerin sunulması

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders Konularının öğrencilerle Paylaşılması ve Dersin İşlenişine İlişkin Öğrencilere Bilgi Aktarımı, Tanışma	

2	Tüketim, Tüketici, Tüketici Davranışları Kavramlarının açıklanması	
3	Tüketici Davranışının Tarihsel Süreci (Tüketici Davranış Modelleri) ve Tüketici Davranışlarının diğer Disiplinlerle İlişkisi	
4	Post-modernizm, Tüketim Kültürü ve Tüketim Toplumu Kavramları	
5	Tüketici Davranışlarının Pazarlamadaki Önemi (Pazar Bölümlendirme, Hedef Pazar Seçimi ve Konumlandırma)	
6	Tüketici Satın Alma Kararını Etkileyen Öncül Durumlar	
7	Tüketici Davranışında Bireysel Etkiler	
8	Tüketici Davranışında Kültürel Etkiler	
9	Tüketici Davranışında Kültürel Etkiler ve Tüketici Yaşam Biçimi	
10	Tüketici Davranışında Grup Etkisi ve Danışma Grupları	
11	Tüketici Davranışında Toplumsal Sınıflar	
12	Tüketici Satın Alma Karar Süreci	
13	Dijital çağ ve Tüketici Davranışına Etkileri, Etik ve Tüketici Etiği Kavramı	
14	Tüketici Hakları	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Tüketici Davranışları, 2008, Prof.Dr. Yavuz Odabaşı ve Yrd.Doç.Dr. Gülfidan Barış, 8.Basım, MediaCat
2. Tüketici Davranışları, Dr. Öğr. Üyesi Hatice Anıl Değermen Erenkol, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi
3. Tüketici Davranışları, 2019, Ed. Emre Ozan Aksöz, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		
Kısa sınav (Quiz)	4	%30
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	14	1	14
Okuma	8	2	16

İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	7	7
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			93
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			93/25
Dersin AKTS Kredisi			3,72 $\cong$ 4
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma					X
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma				X	
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme					X
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme			X		
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma				X	
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma			X		
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme				X	



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
YÖNETİM VE ORGANİZASYON ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
YOR001	YÖNETİM VE ORGANİZASYON		S	3+0+0	0	4	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Bu ders yönetim disiplinine giriş niteliğinde bir derstir. Planlama, örgütleme, liderlik etme ve kontrol fonksiyonları ile ilgili yönetsel yaklaşımları ve sorunları kapsamaktadır. Ders, küresel iş ortamındaki meseleleri, yenilik, iş etiği, karar verme, örgütsel tasarım, liderlik ve örgütsel kontrol gibi konuları içermektedir. Ders ayrıca, güncel iş sorunlarını çözmeye yönelik önerilen yönetim düşüncelerinin tartışılmasını da içermektedir.
Dersin Amacı	Bu ders, öğrencilere biçimsel örgütlerdeki çalışanları yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri sağlamayı amaçlamaktadır.
Dersin Seviyesi	Ön Lisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	() Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Örgütleri yönetmenin ilkelerini tanımlayabileceklerdir, 2. Planlama, örgütleme, yönlendirme ve kontrol gibi yönetim fonksiyonlarını sınıflayabileceklerdir, 3. Yönetim modellerini ve fikirlerini eleştirel bakış açısıyla tartışabileceklerdir, 4. Gerçek yaşamdaki yönetsel sorunları saptayabileceklerdir, 5. Etkili yönetsel yetenekleri tartışabileceklerdir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Temel Yönetim Kavramları ve Yönetim Yaklaşımlarının Evrimi	
2	Temel Yönetim Kavramları ve Yönetim Yaklaşımlarının Evrimi	
3	Yönetsel Karar Verme	
4	Küresel İş Ortamında Yönetim	
5	Sosyal Sorumluluk ve Etik	
6	Örgütsel Değişim ve Yenilik	
7	Dışsal Çevre ve Örgüt Kültürü	
8	Planlama: Stratejik yönetim	
9	Girişimcilik	
10	Örgütlenme: Örgüt Yapısının Tasarımı	
11	Örgütsel Davranışın Yönetimi	

12	Etkili Lider Olmak	
13	Motivasyon Teorileri ve Uygulamaları	
14	İzleme ve Kontrol	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ders Notları
2. Göksel ATAMAN, İşletme Yönetimi: Temel Kavramlar Yeni Yaklaşımlar, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2002.
3. Gülay BUDAK-Gönül BUDAK, İşletme Yönetimi, Fakülteler Kitabevi, İzmir, 2004.
4. Halil CAN, Organizasyon ve Yönetim, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2005.
5. Ömer DİNÇER, İşletme Yönetimine Giriş, Beta Yayıncılık, İstanbul, 1997.
6. Erol EREN, Yönetim ve Organizasyon, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2005.
7. Nurullah GENÇ, Yönetim ve Organizasyon, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2007.
8. Tamer KOÇEL, İşletme Yöneticiliği, Arıkan Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 2005

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev	1	%10
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%20
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	1	1	1
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	10	2	20
Sunu Hazırlama	2	7	14
Sunum	2	7	14
Final Sınavı			
Final Sınavına Hazırlık	2	2	4
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			102
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			102/25
Dersin AKTS Kredisi			4,08±4
Not: Dersin iş yükü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma			X		
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma				X	
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma					X
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma					X
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütme			X		
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışma ve sorumluluk üstlenme				X	
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma			X		
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma		X			
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma			X		
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma		X			
14	Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma				X	
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirme			X		



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ ÇEKEREK FUAT OKTAY

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ ZAMAN YÖNETİMİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKT S	Eğitim Dili
TVP704	ZAMAN YÖNETİMİ	Mesleki Seçmeli Ders Havuzu	S	3-0-0	3	3	TÜRKÇE

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)

Öğrenci zaman kavramını ve zaman yönetimini açıklayabilmelidir. Zaman kaybettiren faktörleri paradigmaları ve alışkanlıkları açıklayabilmelidir. Zaman yönetiminde yaşayabileceği

	sorunlar ve sebepleri belirleyip çözümler üretebilecektir..
Dersin Amacı	Öğrencilerin gerek meslek hayatında gerekse özel yaşamlarında zamanı daha iyi kullanabilmelerini amaçlar.
Dersin Seviyesi	Önlisans
Dersin Öğretim Dili	Türkçe
Öğretim Yöntemi	(x) Örgün () Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	İlgili öğretim elemanı
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Dersin Öğrenme Çıktıları	1. Öğrenci zaman kavramını ve zaman yönetimini açıklayabilecektir. 2. Zaman kaybettiren faktörleri paradigmaları ve alışkanlıkları açıklayabilecektir. 3. Etkin zaman yönetim tekniklerini kullanabilecek ve zamanını planlayabilecektir. 4. Yaşam da zaman yönetimin neden gerekli olduğunu açıklayabilecektir. 5.Zamanı etkin kullanarak hayatı planlamayı öğrenebilecektir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Ders hakkında genel bilgiler	
2	Zaman Yönetimi Nedir? Kendini Yönetmek Nedir?	
3	Zaman Yönetiminin ana prensipleri	
4	Zaman kaybettiren faktörler ve zaman tuzakları	
5	Yetki devri- Hayır diyebilmek	
6	Paradigmalar ve alışkanlıklarımız.	
7	Etkin zaman yönetimine yardımcı teknikler ve öneriler	
8	Klasik Zaman yönetimi teknikleri	
9	Zaman Kullanım matrisi	
10	Planlama ve zaman	
11	Zaman kullanımında 80/20 kuralı	
12	Zamanı Planlamanın nedenleri	
13	Zaman yönetimi Egzersizi	
14	Genel Tekrar	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

1. Ünver Ünlü Bayramlı (2016)-Zaman Yönetimi-Seçkin Yayıncılık
- 2.
- 3.
- 4.

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
--------------------------------	--------	---------

Ödev	1	%15
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması	1	%10
Kısa sınav (Quiz)	3	%15
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%60
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması	7	1	7
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	1	3	3
Sunu Hazırlama	1	1	1
Sunum	1	1	1
Final Sınavı	1	5	5
Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			98
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			98/25
Dersin AKTS Kredisi			3,36±3
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olma				X	
2	Farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibi olma	X				
3	İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlama, anlatma ve kullanma	X				
4	Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurma	X				
5	Edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygulama					X
6	Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygulama, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma				X	
7	Temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanma	X				
8	Sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütme				X	
9	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak				X	

	alışma ve sorumluluk stlenme					
10	Yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanma, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahip olma					X
11	İş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilme ve toplumsal dönüşümü algılama, sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olma					X
12	Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutma ve rapor hazırlama; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılma					X
13	Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranma ve bu süreçlere katılma				X	
14	Birey ve halk sağlığı, evre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma	X				
15	Dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnek olma					X
16	Mesleki ve etik değerleri gözeterek zm nerileri geliştirme					X

Bogok