



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü(Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP101	ANATOMİ	1	Z	2+0+0	2	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	İnsan anatomisi konusunda bilgi ve beceri sahibi olması.
<b>Dersin Amacı</b>	Anatomi terminolojisi, genel tıbbi terimler, insan vücudunun organizasyonu ve sistemleri hakkında bilgi vermek ve pratik uygulamalar yaptırmaktır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	(X) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	1.Ders Notları 2.Yıldırım M. İnsan Anatomisi. Nobel kitabevi, İstanbul 2003. 3.Arıncı K, Elhan A. Anatomi I, II. Güneş kitabevi, Ankara, 2003.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	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**

<b>1.Hafta</b>	Anatomiye Giriş ve Temel Kavramlar, Temel Tıbbi Terminoloji Bilgisi, Bölgesel Anatomi ve Vücudumuzun Bölgeleri, İnsan Vücudu Organizasyonu ve Sistemler Hakkında Genel Bilgi
<b>2.Hafta</b>	Lokomotor Sistem Anatomisi
<b>3.Hafta</b>	Lokomotor Sistem Anatomisi
<b>4.Hafta</b>	Sindirim Sistemi ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi
<b>5.Hafta</b>	Dolaşım Sistemi ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi
<b>6.Hafta</b>	Solunum Sistemi ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi
<b>7.Hafta</b>	Ürogenital Sistem ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Endokrin Sistem ve Anatomik Oluşumları Hakkında Bilgi
<b>10.Hafta</b>	Lenfatik Sistem ve İmmün Sistemi Oluşturan anatomik Yapılar
<b>11.Hafta</b>	Sinir Sistemi Organizasyonu ve Sınıflandırması
<b>12.Hafta</b>	Merkezi Sinir Sistemi
<b>13.Hafta</b>	Periferik Sinir Sistemi
<b>14.Hafta</b>	Otonom Sinir Sistemi, Duyu Organları
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Final Sınav	1	100
Kısa sınav		
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			111
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			111/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			3,7 $\approx$ 4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	

9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP103	Fizyoloji	1	Z	2+0+0	2	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Sağlık alanı öğrencisinin canlı organizmada hastalık sürecine bağlı olarak ortaya çıkan doğal biyolojik fonksiyonlardaki bozulmayı kavrayabilmesi için sahip olması gereken temel fizyoloji bilgilerinin kazandırılmasıdır.
<b>Dersin Amacı</b>	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.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( x ) Örgün ( x ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	-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

<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Öğrenci insan vücudunun ve organizmayı oluşturan çeşitli hücre, doku, ve organ sistemlerinin işleyişini ve burada ortaya çıkan temel biyolojik olayların mekanizmasını öğrenir</li> <li>2. Hücrenin ve hücre zarının yapısı ve fonksiyonlarını; hücre organellerinin görevlerini öğrenir hücre fizyolojisi hakkında gerekli bilgileri edinir.</li> <li>3. Merkezi ve periferik sinir sistemini öğrenir.</li> <li>4. Duyu organlarının işlevini öğrenir.</li> </ol>
---------------------------------	--

### DERS İÇERİĞİ

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	%40
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

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

Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	2	14
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer	14	1	14
<b>Toplam İş Yüğü</b>			126
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			126/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			4,2 $\cong$ 4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP105	Bilgi İletişim Teknolojileri	1	Z	2+0+0	2	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
Öğretim Yöntemi	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Kaynaklar	Öğretim elemanı ders notları
Dersin Öğrenim Çıktıları	<ol style="list-style-type: none"><li>1- Bilgisayarı Tanıma</li><li>2- İşletim Sistemini Öğrenmek</li><li>3- Word Kullanma</li><li>4- Excel Kullanma</li><li>5- Power Point Kullanma</li></ol>

**DERS İÇERİĞİ**

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

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100

Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer (Tartışma)	14	2	28
<b>Toplam İş Yüğü</b>			90
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			90/30
			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	

9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X
17	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.					X	
18	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP107	İş Sağlığı ve Güvenliği	1	Z	2+0+0	2	2	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>		Türkiye'de iş sağlığı ile ilgili yasal düzenlemeler ve yönetmelikler.					
<b>Dersin Amacı</b>		İş sağlığı ve güvenliği alanında temel kavramlara hakimiyet, iş yeri düzeyinde ki uygulamalarını öğrenmek ve yorumlamak.					
<b>Dersin Seviyesi</b>		Ön Lisans					
<b>Öğretim Yöntemi</b>		( ) Örgün (X) Uzaktan					
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>		Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları					
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>		Yok					
<b>Kaynaklar</b>		Öğretim elemanı ders notları					



<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<b>1-</b> Bilgisayarı Tanıma <b>2-</b> İşletim Sistemini Öğrenmek <b>3-</b> Word Kullanma <b>4-</b> Excel Kullanma <b>5-</b> Power Point Kullanma
---------------------------------	---

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	İş hukukundaki gelişmeler, iş kazalarının artışı, sonuçları ve yarattığı kayıplar, İSG kavramı ve içeriği
<b>2.Hafta</b>	İş kazalarının nedenleri, önlemek için alınacak tedbirler, mevzuatın rolü
<b>3.Hafta</b>	İSG hukukunun kapsamı, ülkemizde İSG hukukunu oluşturan düzenlemeler
<b>4.Hafta</b>	İSG hukukunda tanımlar; işçi, işyeri, işveren, işveren vekili, alt işveren
<b>5.Hafta</b>	İSG hukukunda tanımlar; iş kazası ve meslek hastalığı, iş kanununda İSG ile ilgili düzenlemeler
<b>6.Hafta</b>	İş kanununda İSG ile ilgili düzenlemeler; işverenin İSG bakımından yükümlülükleri (önlem alma, bilgilendirme)
<b>7.Hafta</b>	İş kanununa göre işyerinde İSG örgütlenmesi; İSG birimi oluşturma, İSG uzmanı çalıştırma, İSG kurulu, işin durdurma hakkı, işçinin işi bırakma hakkı
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	İşyeri Sağlık ve Güvenlik Birimleri ve Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimleri Yönetmeliğinin getirdiği düzenlemeler
<b>10.Hafta</b>	İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Tüzüğü ve Uygulaması
<b>11.Hafta</b>	5510 sayılı Kanun düzenlemeleri (iş kazası, meslek hastalığı ve işçilere tanınan haklar, SGK'nın ve işverenin yükümlülükleri)
<b>12.Hafta</b>	Diğer kanunlardaki düzenlemeler; Borçlar Kanunu, Umumi Hıfzısıhha Kanunu, Belediyeler Kanunu, İSG konularındaki diğer kanunlar
<b>13.Hafta</b>	İşverenin önlem alma yükümünü yerine getirmemesi durumunda doğacak hukuki sonuçlar ve cezalar
<b>14.Hafta</b>	İSG hukuku uygulaması ve örnek yargı kararlarının incelenmesi
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

**DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU**

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer (Tartışma)			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			62
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			62/30
			2,06 $\cong$ 2

**PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ**

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X

12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP109	Genel İşletme	1	Z	3+0+0	2	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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.
<b>Dersin Amacı</b>	İşletme eğitimi alan öğrencilere işletme ve işletmecilikle ilgili temel kavramları tanıtmak, işletme bilimi ve işletmeye geniş ve bütüncül bir bakış açısı ile bakmalarını sağlamaktır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Şimşek, Ş. ve Çelik, A. (2019). Genel İşletme, Eğitim Kitabevi, 15.Baskı.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	-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**

<b>1.Hafta</b>	İşletme Bilimi ile İlgili Temel Kavramlar: İşletme, işletmecilik kavramları
----------------	---

<b>2.Hafta</b>	İşletme Bilimi ile ilgili temel kavramlar: Yönetim, yönetici, lider, girişimci kavramları
<b>3.Hafta</b>	Kurumsal sosyal sorumluluk
<b>4.Hafta</b>	İşletmelerin sınıflandırılması
<b>5.Hafta</b>	İşletmelerin sınıflandırılması
<b>6.Hafta</b>	Yönetim Fonksiyonu
<b>7.Hafta</b>	Yönetim Fonksiyonu
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonu
<b>10.Hafta</b>	Üretim, Tedarik ve Araştırma Geliştirme Fonksiyonları
<b>11.Hafta</b>	Pazarlama Fonksiyonu
<b>12.Hafta</b>	Muhasebe Fonksiyonu
<b>13.Hafta</b>	Finans Fonksiyonu
<b>14.Hafta</b>	Halkla İlişkiler Fonksiyonu
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönem İçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	2	14
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer (Tartışma)	14	1	14
<b>Toplam İş Yüğü</b>			<b>126</b>
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			<b>126/30</b>
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			<b>4,2<math>\approx</math>4</b>

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X
17	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
18	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

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

FOTTP111	Üniversite Kültürü	1	Z	1+0+0	1	1	Türkçe
----------	--------------------	---	---	-------	---	---	--------

### DERS BİLGİLERİ

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Öğrencilerin üniversite ortamına uyum sağlama, adaptasyon uygulamalarını içermektedir.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilerin üniversiteye uyum sağlaması amacıyla çeşitli bilgiler edinmesi amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( x ) Örgün ( x ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Yok
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Üniversite yönetmelik ve mevzuatlar hakkında bilgi sahibi olmak</li> <li>2. Üniversite birimleri ve birimler ile iletişim hakkında bilgi sahibi olmak</li> <li>3. Sanat, spor, müzik alanlarında belirli bir kültür birikimine ulaşmak</li> <li>4. Çağdaş bir üniversiteli anlayışına sahip olmak</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Üniversite Kültürü nedir?
<b>2.Hafta</b>	Üniversiteye bağlı birimler ve iletişim yolları
<b>3.Hafta</b>	Üniversiteye bağlı birimler ve iletişim yolları
<b>4.Hafta</b>	Üniversiteye bağlı birimler ve iletişim yolları
<b>5.Hafta</b>	Üniversite Yönetmelikleri
<b>6.Hafta</b>	Üniversite Yönetmelikleri
<b>7.Hafta</b>	Sosyal Sorumluluk Projesi
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Sosyal Sorumluluk Projesi
<b>10.Hafta</b>	Sosyal Sorumluluk Projesi
<b>11.Hafta</b>	Sanat, spor ve kültür etkinlikleri
<b>12.Hafta</b>	Sanat, spor ve kültür etkinlikleri
<b>13.Hafta</b>	Sanat, spor ve kültür etkinlikleri
<b>14.Hafta</b>	Sanat, spor ve kültür etkinlikleri
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	1	14
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer	14	2	28
<b>Toplam İş Yüğü</b>			
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X

13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek

Bozok





**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP1 13	Sağlık Hizmetlerinde Meslek Etiği	1	Z	2+0+0	2	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Tanışma/Ders İzlencesini 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						
<b>Dersin Amacı</b>	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.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Nurdan Öztürk Başpınar-Demet Çakıroğlu, Meslek Etiği, Nobel Basım Yayın,Genişletilmiş Dördüncü Basım,Şubat 2017,Ankara Hüseyin Ali Kutlu, Meslek Etiği, Nobel Basım Yayın 6.basım, Haziran 2020, Ankara Arslan, M. İş ve Meslek Ahlakı, Dünya ve Türkiye Örnekleri. Siyasal Kitabevi,3. baskı, 2012, Ankara Aydın, İ.Yönetmel, Mesleki ve Örgütsel Etik. PegemAkademi,2012, Ankara Aydın, E. Tıp Etiği. Güneş Tıp Kitapevleri. 2006, Ankara Kolçak, M. Meslek Etiği, Seçkin Yayıncılık, 1. baskı. 2012, Eskişehir İbrahim Cemil Ulukan vd.,Sağlık Bilimlerinde ve Yönetiminde Etik, Anadolu Üniversitesi Yayınları,No:3853,Eskişehir Üstün, Ç., Tıp Etiği Kavramlarına Giriş. Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi yayınları No: 154., 2002, İzmir Erdemir, D.A., Elçioğlu,ÖTıp Etiği Işığında Hasta-Hekim Hakları. (The Rightsof Patient-Physician). Türkiye Klinikleri Yayınevi, . 2000, Ankara. Başagaoglu, İ.,Demirhan,E.A.,. Sağlık Sigortası ve Etik Sorunlar. İst, Nobel Tıp Kitabevleri. 2003, İstanbul Yatkın, A. (Kamuda Etik Yönetimi, Nobel AkademikYayıncılık.,2015, Ankara Sabuncuoğlu, Z. İşletme Etiği. Beta Yayınları, 2011, İstanbu Sayım, F.,Sağlık Piyasası ve Etik, MKM Yayıncılık, 2011, Bursa						
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Etik ilkeler doğrultusunda çalışabilme</li><li>- Çalışma hayatında etik dışı davranışları tanımlayabilme...</li><li>- Tıbbi etik ilkelerini kavrayıp meslek hayatında uygulayabilme...</li><li>- Etik Karar Verme Sürecini İşletebilme</li><li>- Kamu Etik Mevzuatı Hakkında Bilgi Sahibi Olmak</li></ul>						
DERS İÇERİĞİ							
<b>1.Hafta</b>	Ders İzlencesi Hakkında Görüşme ve Değerlendirmeler ile Etik Konusuna Genel Bakış						

<b>2.Hafta</b>	Etik- Etik ile İlişkili Kavramlar ve Etiğin Tarihsel Gelişimi
<b>3.Hafta</b>	Ahlak- Ahlak Felsefesi ve Ahlakın Oluşumunda Rol Oynayan Faktörler
<b>4.Hafta</b>	Etik Türleri ve Etik Kuramlar
<b>5.Hafta</b>	Uygulamalı Etik Türleri ve Etik Sistemler
<b>6.Hafta</b>	Mesleki Etik – Deontoloji ve Meslek Etiği İlkeleri
<b>7.Hafta</b>	Kamu Yönetiminde Etik ve Etik Mevzuatı
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	İş Hayatında Etik ve Etik Dışı Davranışlar
<b>10.Hafta</b>	Sağlık Kurumlarında ve Yönetiminde Etik
<b>11.Hafta</b>	Tıbbi Deontoloji ve Tıp Etiği
<b>12.Hafta</b>	Etik -Sosyal Sorumluluk ve Sağlık Hizmetlerinde Sosyal Sorumluluk Anlayışı
<b>13.Hafta</b>	Sağlık Hizmeti Sunumunda Etik Karar Verme
<b>14.Hafta</b>	Etik ve Sağlık Teknolojileri Kullanımı
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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	-	-	-
Okuma	-	-	-
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	2	5	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	3	5	15
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			<b>85</b>
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			<b>85/30</b>
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			<b>2,8±3</b>

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü(Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP1 15	TIBBİ TERMİNOLOJİ	1	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Öğrenciler sağlık ile ilgili temel kavramları edinir, tıbbi kavramları öğrenir. Uygulama noktasında kullanmaya başlar.
<b>Dersin Amacı</b>	Sağlıkla ilgili temel tanım, kavram ve konuların ve buna paralel olarak gerekli tıbbi terminolojinin öğrenilmesi amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	(X) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Ders Notları Ekinci S., Hatipoğlu H.G. Yüksekokullar Tıbbi Terminoloji Ders kitabı.6. Bs. Hatipoğlu Yayınevi, 2015.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	1. Sağlık ile ilgili temel tanım ve kavramları tanımlar. 2. Tıbbi terminolojinin önemini, yöntemlerini ve kullanım alanlarını açıklar. 3. Tıbbi terminolojinin temel tanım ve kavramlarını ifade eder. 4. Tıbbi terimleri oluşturan öğeleri tanımlar ve alanı ile ilgili tıbbi terimleri oluşturur. 5. Tıbbi terimlerin kurumsal iletişimdeki önemini ayırt eder.

**DERS İÇERİĞİ**

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

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

<b>Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri</b>	<b>Sayısı</b>	<b>Katkısı</b>
<b>Ara Sınav</b>	1	100
<b>Ödev</b>		
<b>Uygulama</b>		
<b>Forum</b>		
<b>Final sınav</b>	1	100
<b>Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)</b>		%40
<b>Finalin Başarıya Oranı (%)</b>		%60
<b>Toplam</b>		%100

**DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU**

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Uygulama	14	2	28
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			<b>83</b>
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			<b>83/30</b>
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			<b>2,7<math>\approx</math>3</b>

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X

13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP102	Pazarlama İlkeleri	2	Z	2+0+0	2	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Pazarlama temel bilgilerine sahip, Pazarlama karmasının kullanılabilmesi, Doğrudan pazarlama bilgisine sahip, Müşteri ilişkileri yönetimi bilgilerine sahip olmalarının sağlanması.
<b>Dersin Amacı</b>	Temel Pazarlama kavramlarının anlaşılması, pazarlama karması elemanları çerçevesinde pazarlama uygulamalarının anlaşılması, müşteri ilişkileri yönetiminin anlaşılması, doğrudan pazarlama yöntemlerinin kazandırılması
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Pazarlama İlkeleri, Prof.Dr.İsmet Mucuk, 20.Basım, Türkmen Kitapevi Pazarlama İlkeleri, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi,2020 Pazarlama İlkeleri, İstanbul Üniversitesi Uzaktan Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pazarlama temel bilgilerine sahip,</li> <li>2. Pazarlama karmasının kullanılabilmesi</li> <li>3. Doğrudan pazarlama bilgisine sahip</li> <li>4. Müşteri ilişkileri yönetimi bilgilerine sahip olmalarının sağlanması.</li> <li>5. Bütünleşik Pazarlama İletişiminin öğrenilmesi</li> </ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Pazarlama kavramı ve tanımı
<b>2.Hafta</b>	Pazarlama kavramının gelişimi ve günümüzde pazarlama kavramı
<b>3.Hafta</b>	Pazar türleri ve pazarlama karması elemanları
<b>4.Hafta</b>	Pazarlama karması elemanları
<b>5.Hafta</b>	Pazarlama Araştırması ve bilgi sistemi
<b>6.Hafta</b>	Pazar bölümlendirme, Pazar hedefleme
<b>7.Hafta</b>	Pazar Konumlandırma ve satış tahminleri

8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Müşteri İlişkileri yönetimi
10.Hafta	Bütünleşik Pazarlama İletişimi(Tutundurma)
11.Hafta	Kişisel Satış ve Satış Geliştirme
12.Hafta	Pazarlama da reklam ve halkla ilişkiler
13.Hafta	Doğrudan pazarlama ve İlişkisel Pazarlama
14.Hafta	Hizmet Kavramı ve Hizmet Pazarlaması
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	2	14
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			126
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			126/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			4,2 $\cong$ 4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	

4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP1 04	Temel Hukuk	2	Z	2+0+0	2	4	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>		Bu derste, Sosyal düzen ve hukuk, toplumsal hayatı düzenleyen diğer kurallar ve hukuk kuralları, hukukun tanımlanması, hukukun kaynakları, hukukun doğuşu ve uygulanması, hukukun bölümleri, kamu hukuku ve özel hukuk ayrımı, hakkın korunması, dava hakkı konuları yer almaktadır.					



<b>Dersin Amacı</b>	Hukuk kuralları ve diğer kurallar arasındaki fark, hukuk kurallarının unsurları, hukukun kaynakları ve dalları, hak, hukuki olay, hukuki ilişki, hukuki işlem gibi kavramların yanı sıra devlet yapısına ilişkin idare ve yargı kavramlarının bu ders kapsamında incelenmesiyle, öğrencilerin hukuk kavramını çeşitli yönleriyle anlamalarının sağlanması hedeflenmektedir.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP öğretim elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Kemal Gözler, Genel Hukuk Bilgisi. Fatih Bilgili, Hukukun Temel Kavramları.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hukukun temel kavramlarını açıklar.</li> <li>2. Sosyal düzen ve hukuk, toplumsal hayatı düzenleyen diğer kurallar ve hukuk kuralları, hukukun tanımlanmasını değerlendirir.</li> <li>3. Hukukun kaynakları, hukukun doğuşu ve uygulanması, hukukun bölümleri, kamu hukuku ve özel hukuk ayrımını değerlendirir.</li> <li>4. Türk hukuk sisteminin genel ilkelerini değerlendirir.</li> <li>5. Hukuki uyuşmazlıkların çözümünde uygulanacak hukuk kurallarını değerlendirir.</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Toplumsal düzen kuralları, türleri. Bir toplumsal düzen kuralı olarak hukuk kuralları ve diğer toplumsal düzen kurallarından farklılıkları.
<b>2.Hafta</b>	Hukuk kurallarının yaptırımları
<b>3.Hafta</b>	Hukuk türleri
<b>4.Hafta</b>	Hukuk kurallarının kaynakları
<b>5.Hafta</b>	Genel olarak hukuk dalları( kamu hukuku)
<b>6.Hafta</b>	Genel olarak hukuk dalları( Özel hukuk, karma hukuk)
<b>7.Hafta</b>	Hak kavramı
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Kişilik kavramı (Gerçek kişilik)
<b>10.Hafta</b>	Kişilik kavramı (Tüzel kişilik)
<b>11.Hafta</b>	Devlet şekilleri (yapısına göre, egemenliklerine göre) ve hükümet sistemleri

12.Hafta	Türkiye Cumhuriyeti'nin temel nitelikleri
13.Hafta	Anayasa Çeşitleri ve Tük Anayasa tarihi (Osmanlı dönemi anayasa çalışmaları ile 1921,1924 ve 1961 Anayasaları)
14.Hafta	1982 Anayasası ve temel hak ve hürriyetler
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	%50
Ödev	-	
Uygulama	-	
Forum	-	
Kısa sınav	-	
Final Sınavı	1	%100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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	-		
Okuma	14	2	28
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	2	14
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	20	20
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	25	25
Diğer			
Toplam İş Yüğü			115
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			115/30
Dersim AKTS Kredisi			3,8±4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	

5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.						X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır					X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır					X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.					X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP106	Temel Kimya	2	Z	3+0+0	2	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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.						
<b>Dersin Amacı</b>	Kimya ve kimyasal maddelerin temel yapısını öğrenir.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( X ) Uzaktan						

<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Genel Kimya / Temel Kavramlar, Raymond Chang, PALME YAYINCILIK
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kimya biliminin temel prensiplerini uygular.</li> <li>2. Kimyasal maddeleri tanıır, birbiriyle eşleştirir.</li> <li>3. Kimyasal bileşikleri formüle eder.</li> <li>4. Kimyasal tepkimeleri yazar ve yorumlar.</li> <li>5. Kimyasal bağlar ve kimyasal bağların oluşumunu yorumlar.</li> <li>6. Moleküller arası kuvvetleri anlar, belli konsantrasyonlardaki çözeltileri hazırlar.</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	%100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	%100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

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

Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer	14	2	28
<b>Toplam İş Yüğü</b>			90
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			90/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	

14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP108	Tıbbi Biyoloji ve Genetik	2	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Canlılar sistemi, biyomoleküller, hücre yapı ve fonksiyonları,enerji metabolizması, genetik materyalin niteliği, DNA paketlenmesi ve kromozomun yapısı, RNA yapı, sentez ve fonksiyonu, genetik kod ve protein sentezi, kalıtımın temel prensipleri ve insanda tek gen hastalıklarında Mendel kalıtımı, hücre döngüsü ve hücre bölünmesi, mutasyon, beslenme ile ilgili genler ve biyoteknolojik ürünlerin önemi
<b>Dersin Amacı</b>	Canlılar sistemini genel olarak incelemeyi amaçlamaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( x ) Örgün ( x ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Tıbbi Biyoloji ve Genetik Ders Kitabı (Prof. Dr. Fulya TEKŞEN) Ankara Üniversitesi Sağlık Eğitim Fakültesi Yayınları No:4 Ankara 2006
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hücrenin yapısını, organellerini ve hücrelerin birbirleri ile ilişkilerini kavrar</li> <li>Genetik materyalin yapısal özelliklerini ve replikasyon mekanizmasını kavrar</li> <li>İnsan kalıtım modellerinin tiplerini ve özelliklerini kavrar</li> <li>Genetik materyalde meydana gelen değişikliklerin özelliklerini ve önemini kavrar</li> <li>Beslenme bozukluklarında ve biyoteknolojik ürünlerin oluşturulmasında bilgi sahibi olur.</li> </ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Tıbbi biyolojiye giriş
<b>2.Hafta</b>	Prokaryotik ve ökaryotik yapılar
<b>3.Hafta</b>	Hücre organelleri
<b>4.Hafta</b>	Nükleik asitler
<b>5.Hafta</b>	Hücrede protein sentezi

6.Hafta	Hücre metabolizması (ototrof ve heterotrof beslenme)
7.Hafta	Hücre solunumu
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Hücre bölünmesi ve çoğalması (mayoz ve mitoz bölünme)
10.Hafta	Genetiğe giriş
11.Hafta	Mendel yasaları
12.Hafta	Kromozomların sayısal ve yapısal özellikleri,
13.Hafta	Tek gen mutasyonları ve kromozom anomaliler
14.Hafta	Prenatal tanı
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav		
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer	14	2	28
Toplam İş Yüğü			90
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			90/30
Dersim AKTS Kredisi			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	

2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.							X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.						X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.						X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.							X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır						X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır						X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.						X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.						X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.							X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.							X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.							X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.						X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.							X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.							X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.							X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü(Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP1 10	İLK YARDIM	2	Z	2+0+0	2	2	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**



<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	İlk yardımın temel ilkeleri, temel yaşam desteği, yaralanmalarda ilk yardım, kırık, çıkık ve burkulmalarda ilk yardım, diğer acil durumlarda ilk yardım ve taşımalar.
<b>Dersin Amacı</b>	Kişinin yaşamını korumak ve sürdürmesini sağlamaktır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	(X) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Ders Notları İlk Yardım Uygulamaları –Fazıl İnan, Zülfinaz Kurt, İlnur Kubilay
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. İlk yardımın temel ilkelerini uygulamak</li> <li>2. Temel yaşam desteği sağlamak</li> <li>3. Yaralanmalarda ilk yardım uygulamak</li> <li>4. Kırık, çıkık ve burkulmalarda ilk yardım uygulamak</li> <li>5. Diğer acil durumlarda ilk yardım uygulamak</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Final Sınav	1	100
Kısa sınav		
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

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

Uygulama	14	2	28
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması			
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			69
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			69/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,3 $\cong$ 2

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	

14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
KP 102	Kariyer Planlama	2	Z	2+0+0	1	2	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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.
<b>Dersin Amacı</b>	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.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TDS Program Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kariyer Merkezi Faaliyetlerinin Tanınması</li> <li>2. Öz Farkındalığın Artırılması</li> <li>3. Kariyer Seçeneklerinin Keşfedilmesi</li> <li>4. Kendini İfade Etme ve Etkili İletişim Becerilerinin Geliştirilmesi</li> </ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Derse Giriş
<b>2.Hafta</b>	Kariyer Nedir
<b>3.Hafta</b>	Ulusal ve Uluslararası Değişim Programları
<b>4.Hafta</b>	Temel İletişim Becerileri

5.Hafta	Sektör Günleri - Sivil Toplum Kuruluşları
6.Hafta	İnce Yetenekler (Soft-Skills)
7.Hafta	Sektör Günleri - Kamu Sektörü
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Diksiyon ve Beden Dili
10.Hafta	Özgeçmiş ve Kapak Yazısı Hazırlama
11.Hafta	Sektör Günleri - Özel Sektör
12.Hafta	Etkili Mülakat Teknikleri
13.Hafta	Sektör Günleri - Akademi
14.Hafta	Sektör Günleri - Girişimcilik
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)	1	%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
Toplam İş Yüğü			
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			
Dersim AKTS Kredisi			

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	

2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X	
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.					X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.					X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X	
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır					X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır						X
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.						X
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.						X
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X	
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X	

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 102	Mikrobiyoloji	2	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Mikroorganizmaların metabolizmasını,beslenmesini,gelişmesini ve çoğalmasını incelemek
<b>Dersin Amacı</b>	Mikroorganizmalarla ilgili bilgilerin öğretilmesi amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( X ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Mikroorganizmalarla ilgili bilgilerin öğretilmesi
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Mikrobiyoloji ile ilgili kitaplar, internet kaynakları ve ders notları, öğretim elemanı ders notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mikroorganizmalarla ilgili bilgilerin öğrenilmesi</li> <li>2. Mikroorganizmaların metabolizmasını incelemek</li> <li>3. Mikroorganizmaların genetiğini incelemek</li> <li>4. Mikroorganizmaların sınıflandırılması</li> <li>5. Mikroorganizmaların sebep olduğu enfeksiyonları öğrenmek</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Mikrobiyolojinin tanımı, kapsamı ve tarihçesi
<b>2.Hafta</b>	Prokaryot mikroorganizmalar
<b>3.Hafta</b>	Ökaryot mikroorganizmalar
<b>4.Hafta</b>	Virüsler
<b>5.Hafta</b>	Mikroorganizmaların beslenmesi, gelişmesi ve çoğalması
<b>6.Hafta</b>	Mikroorganizmaların beslenmesi, gelişmesi ve çoğalması
<b>7.Hafta</b>	Mikrobiyal metabolizma
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Mikrobiyal genetik
<b>10.Hafta</b>	Mikroorganizmaların kontrolü
<b>11.Hafta</b>	Mikroorganizma-insan ilişkisi ve enfeksiyonlar
<b>12.Hafta</b>	Mikroorganizma-insan ilişkisi ve enfeksiyonlar
<b>13.Hafta</b>	İmmünoloji
<b>14.Hafta</b>	Mikroorganizmaların sınıflandırılması
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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

Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			90
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			90/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X

15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 104	Sağlık Hizmetlerinde İletişim	2	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	İletişimle ilgili kuramlar; kişiler arası iletişimin aksiyomları (belitleri); kişiler arası iletişim ve kültür; kişiler arası iletişim ve birey; kişiler arası iletişim ve dinleme; kişiler arası iletişim ve etkililik; sözlü ve sözsüz iletişim; görüşme; kişiler arası iletişim ve ikna; algı, dil, bir rolü oynama ve doğaçlama; iletişim becerileri geliştirilerek yapıcı ilişkilerin kurulması, düşünceler ve duyguların olumlu bir şekilde paylaşılması; çatışma ortamlarında etkili iletişimin kurulması
<b>Dersin Amacı</b>	Etkili iletişim konusunda bilgi sahibi edindirmek, Etkili iletişim becerilerini kullanabilmeyi öğretmek ve empatik beceri kazandırmak, Sağlık sektörünün özellikleri kapsamında etkili iletişim kurulabilmesi, pazarlama üzerine kurulan iletişimin olumlu sonuçlandırılabilmesi
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	İletişime Giriş, Prof.Dr. Nazife Güngör, 2018, 5.Baskı, Siyasal Kitapevi İletişim Bilgisi, Ed.Doç.Dr. Barış Kılınç ve Dr. Öğr. Üyesi Ufuk Eriş, Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimi, Ed.Prof.Dr.S.Ece Karadoğan Doruk, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi İletişime Giriş, 2017, Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	1. İletişimle ilgili kuramlar; kişiler arası iletişimin aksiyomları (belitleri) 2. Kişiler arası iletişim ve kültür; kişiler arası iletişim ve birey; kişiler arası iletişim ve dinleme; kişiler arası iletişim ve etkililik 3. Sözlü ve sözsüz iletişim; görüşme; kişiler arası iletişim ve ikna; algı, dil, bir rolü oynama ve doğaçlama 4. İletişim becerileri geliştirilerek yapıcı ilişkilerin kurulması 5. Düşünceler ve duyguların olumlu bir şekilde paylaşılması; çatışma ortamlarında etkili iletişimin kurulması

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	İletişimle ilgili kuramlar
<b>2.Hafta</b>	Kişiler arası iletişim ve kültür
<b>3.Hafta</b>	Kişiler arası iletişim ve birey



4.Hafta	Kişiler arası iletişim ve dinleme
5.Hafta	Kişiler arası iletişim ve etkililik
6.Hafta	Sözlü ve sözsüz iletişim
7.Hafta	Sözlü ve sözsüz iletişim
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Görüşme
10.Hafta	İletişim becerileri geliştirilerek yapıcı ilişkilerin kurulması
11.Hafta	Düşünceler ve duyguların olumlu bir şekilde paylaşılması
12.Hafta	Çatışma ortamlarında etkili iletişimin kurulması
13.Hafta	Kişiler arası iletişim ve ikna
14.Hafta	Algı, dil, bir rolü oynama ve doğaçlama
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
Toplam İş Yüğü			90
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			90/30
Dersim AKTS Kredisi			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	

2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.						X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.					X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.					X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.						X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır					X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır					X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.					X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 106	Müşteri İlişkileri Yönetimi	2	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Müşteri İlişkileri Yönetiminin pazarlama açısından önemini tespit edilmesi, Pazarlama Açısından müşteri memnuniyeti ve müşteri
--	--

	sadakatinin işletme performansına etkisinin kavranması, Müşteri İlişkilerinin geliştirilmesi ve etkin olarak müşteri ilişkileri yönetiminin sağlanması, Müşteri tanılması ve yeni müşteri kazanımının sağlanabilmesi, Var olan müşterinin elde tutulabilmesi ve müşteri portföyünün büyütülebilmesi
<b>Dersin Amacı</b>	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.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Müşteri İlişkileri Yönetimi, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, 2020 Müşteri İlişkileri Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını, 2019 Pazarlama İletişimi, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, 2019
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Müşteri İlişkileri Yönetiminin pazarlama açısından önemini tespit edilmesi</li> <li>2. Pazarlama Açısından müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatini işletme performansına etkisinin kavranması</li> <li>3. Müşteri İlişkilerinin geliştirilmesi ve etkin olarak müşteri ilişkileri yönetiminin sağlanması</li> <li>4. Müşteri tanılması ve yeni müşteri kazanımının sağlanabilmesi</li> <li>5. Var olan müşterinin elde tutulabilmesi ve müşteri portföyünün büyütülebilmesi</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		

Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7±3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası					X

	düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 108	Pazarlama İletişimi	2	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Pazarlamada İletişim unsurlarının etkin şekilde öğrenilmesi Pazarlamada bu uygulamaların kullanılarak modern pazarlama yönelimli bir becerinin kazanılması.
<b>Dersin Amacı</b>	Bu ders, öğrencilerin pazarlamada iletişim konusu kapsamındaki uygulamalar hakkında bilgi sahibi olmalarını, bilgi ve deneyimlerini mesleki çalışmalarına yansıtılabilmelerini amaçlamaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Pazarlama İletişimi, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Yayınları, 2019 Pazarlama İletişiminde Sihirli Dokunuşlar, Prof.Dr. İzzet Bozkurt, MediaCat, 2013 İletişim Odaklı Pazarlama, Prof.Dr. İzzet Bozkurt, MediaCat, 2004
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	1. Pazarlamada İletişim unsurlarının etkin şekilde öğrenilmesi 2. Pazarlama uygulamalarını kullanarak modern pazarlama yönelimli bir becerinin kazanılması. 3. Pazarlamadaki teknolojik gelişmeler hakkında bilgi sahibi olunması 4. Pazarlama iletişiminin pazarlama da etkin şekilde kullanılmasının sağlanması

**DERS İÇERİĞİ**

1.Hafta	İletişim Kavramı ve Öğeleri, Pazarlama İletişimi Kavramı,
2.Hafta	Entegre pazarlama iletişimi ve içerisinde yer alan "alan" konularının kurumlar için önemi
3.Hafta	Bütünleşik Pazarlama İletişimi
4.Hafta	Tutundurma Karması Uygulamaları
5.Hafta	Tutundurma Karması Uygulamaları
6.Hafta	Pazarlama Karması Unsurları ve Pazarlama İletişimi
7.Hafta	Diğer Pazarlama Karması Unsurları
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Pazarlama İletişimi Etkinliklerinin Planlanması ve Organizasyonu
10.Hafta	Pazarlama İletişimi Etkinliklerinin Planlanması ve Organizasyonu
11.Hafta	İnsan-Bilgisayar Etkileşimi ve Grafik Ara yüz kavramlarının irdelenmesi ve örnekler,
12.Hafta	Küresel Pazarda Sayısal Ortam Üzerinde Rekabet
13.Hafta	Pazarlama İletişimi , Sektör Örnekleri ve Etik
14.Hafta	Pazarlama İletişimi , Sektör Örnekleri ve Etik
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
Toplam İş Yüğü			83
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			83/30
Dersim AKTS Kredisi			2,7 $\approx$ 3

**PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ**

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek

**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ****ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU****TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ****TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 110	İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirme	2	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Türk ilaç endüstrisinin yapısı ve Türkiye medikal sanayinin özelliklerini öğretmek
<b>Dersin Amacı</b>	İlaç sanayinin gelişimi, Dünyada ilaç ve medikal sanayinin özellikleri, dağıtım kanalları ve tıbbi mümessillik mesleğinin özelliklerini aktarmak.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( x ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı Ders Notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Türkiye ve Dünya'da ilaç pazarının yapısını öğrenir</li><li>2. İlaç üretim ve tüketimi hakkında bilgi edinir.</li><li>3. İlaç satışında kullanılan pazarlama tekniklerini ve dağıtım kanallarını öğrenir.</li><li>4. Firma değerlendirme hakkında bilgi edinir.</li><li>5. Medikal sarf malzeme üretimi hakkında bilgi edinir.</li></ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	İlaç sanayinin tanımı, özelliği ve tarihçesi
<b>2.Hafta</b>	Türk ilaç endüstrisinin yapısı
<b>3.Hafta</b>	Dünyada ilaç endüstrisinde faaliyette bulunan ülkelerin (A, B,C,D) gruplandırması
<b>4.Hafta</b>	Dünyada ilaç endüstrisinde faaliyette bulunan ülkelerin (A, B,C,D) gruplandırması
<b>5.Hafta</b>	Dünyada İlaç Üretim ve Tüketimi
<b>6.Hafta</b>	Türkiye'de İlaç Üretim ve Tüketimi
<b>7.Hafta</b>	Türkiye'de medikal sarf malzeme üretimi
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Dağıtım kanalları (Eczane-Hastane-Ecza deposu-İlaç firması)
<b>10.Hafta</b>	Türkiye ilaç sektöründeki dağıtım kanalları
<b>11.Hafta</b>	(GMP) İyi Üretim Uygulamaları
<b>12.Hafta</b>	Tıbbi mümessillik ve istihdam
<b>13.Hafta</b>	Meslek Standardı, Meslek Etiği
<b>14.Hafta</b>	Mesleğin bugünkü durumu, Gelecekteki eğilimler
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

<b>Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri</b>	<b>Sayısı</b>	<b>Katkısı</b>
<b>Ara Sınav</b>	1	100
<b>Ödev</b>		
<b>Uygulama</b>		
<b>Forum</b>		
<b>Kısa sınav</b>		
<b>Final sınavı</b>	1	100
<b>Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)</b>		%40
<b>Finalin Başarıya Oranı (%)</b>		%60



Toplam				%100		
DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU						
Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü			
Teori						
Uygulama						
Okuma						
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14			
Materyal Tasarlama, Uygulama						
Rapor Hazırlama	14	2	28			
Sunu Hazırlama						
Sunum						
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10			
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10			
Diğer	14	2	28			
Toplam İş Yüğü			90			
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			90/30			
Dersim AKTS Kredisi			3 $\cong$ 3			
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X

12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 01	Farmakoloji 1	3	Z	3+0+0	3	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Farmakolojiye giriş, tanımlar, genel kavramlar İlaçların Uygulama Yerleri ve Farmasötik Şekiller, Farmakokinetik( İlaçların Absorpsiyonu, Dağılımı, Metabolizma ve İtması), Doz- Konsantrasyon-Etki İlişkisi İlaçların Etki Mekanizmaları Reseptörler ve İlaç-Reseptör İlişkisi, İlaç Etkisini Değiştiren Faktörler İlaç-İlaç Etkileşimleri, Penisilinler,sefolalosporinler,Penemler, Monolaktamlar, sitoplazmik membrana etki eden antibakteriyeller, Aminoglikozitler ve Fenikoller, Tetrasiklinler ve Makrolitler, DNA sentezine etki eden antibakteriyel ajanlar ve bakteri metabolizmasına etki eden antibakteriyel ajanlar, Sinir Sistemi İlaçları I(Otonom Sinir Sistemi İlaçları, Santral Sinir Sistemi İlaçları), Sinir Sistemi İlaçları II(Otonom Sinir Sistemi İlaçları, Santral Sinir Sistemi İlaçları), Sinir Sistemi İlaçları III (Otonom Sinir Sistemi İlaçları, Santral Sinir Sistemi İlaçları), Analjezik İlaçlar, Anestezi İlaçlar, Analjezik İlaçlar, Anestezi İlaçlar, Narkotik analjezikler İlaç suistimali ve madde bağımlılığı, Kardiyovasküler sistem ilaçları
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilere, farmakolojik temel tanımları ve ilaç etkileşimlerini öğretmek amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Farmakolojik temel tanımları yapabilir.</li> <li>2. İlaç etkileşimlerini açıklayabilir.</li> <li>3. İlaçları gruplarına ayırabilir.</li> <li>4. Sinir sistemi ve kardiyovasküler sistemlerin işleyişi ve bu sistemler üzerine etkili olan ilaçlar hakkında bilgi sahibidir..</li> <li>5. Analjezik-antiinflamatuvar ilaçlar hakkında bilgi sahibidir.</li> </ol>

**DERS İÇERİĞİ**

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	2	14
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer(Tartışma)	14	1	14
Toplam İş Yüğü			126
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			126/30
			4,2≅4

**PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ**

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek

**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ****ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU****TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ****TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

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

FOTTP2 03	Temel Biyokimya	3	Z	2+0+0	2	3	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Organik Kimyaya, Organik moleküllerin yazılması ve kapalı formüllerinin bulunması, Organik bileşik sınıfları ve fonksiyonel gruplar, Biyokimyaya giriş, Karbohidratların molekül yapısı, sınıflandırılmaları, Aminoasitler ve peptidlerin molekül yapısı ve sınıflandırılmaları, Proteinlerin molekül yapısı ve sınıflandırılmaları, Lipidlerin molekül yapısı ve sınıflandırılmaları, Enzimler, yapıları, fonksiyonları ve sınıflandırılmaları, Nükleik asitlerin yapıtaşları, yapıları ve fonksiyonları, Porfirinlerin molekül yapısı ve fonksiyonları, Endokrin sistem ve hormonlar, Vücutta bulunan su, elektrolitler ve tampon sistemleri, Vitaminler, yapıları, fonksiyonları ve sınıflandırılmaları						
<b>Dersin Amacı</b>	Vücudumuza alınan besinleri metabolizma kullanımlarının nasıl olduğu ve kullanım önceliklerinin nasıl olduğunu anlatmak hedeflenmiştir.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları						
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proteinler yapısı ve biyolojik etkileri hakkında bilgi sahibi olur.</li> <li>2. Karbonhidrat ve lipid metabolizması hakkında bilgi sahibi olur.</li> <li>3. Enzimler ve biyoenerji oluşumu hakkında bilgi sahibi olur..</li> <li>4. Hücredeki kimyasal eylemlerin moleküler temellerini ve eylemlerin kontrol mekanizmalarını öğrenir.</li> </ol>						
<b>DERS İÇERİĞİ</b>							
<b>1.Hafta</b>	Organik Kimyaya giriş						
<b>2.Hafta</b>	Organik moleküllerin yazılması ve kapalı formüllerinin bulunması						
<b>3.Hafta</b>	Organik bileşik sınıfları ve fonksiyonel gruplar						
<b>4.Hafta</b>	Biyokimyaya giriş						
<b>5.Hafta</b>	Karbohidratların molekül yapısı, sınıflandırılmaları						
<b>6.Hafta</b>	Aminoasitler ve peptidlerin molekül yapısı ve sınıflandırılmaları						
<b>7.Hafta</b>	Proteinlerin molekül yapısı ve sınıflandırılmaları						
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav						
<b>9.Hafta</b>	Lipidlerin molekül yapısı ve sınıflandırılmaları						
<b>10.Hafta</b>	Enzimler, yapıları, fonksiyonları ve sınıflandırılmaları						
<b>11.Hafta</b>	Nükleik asitlerin yapıtaşları, yapıları ve fonksiyonları						
<b>12.Hafta</b>	Porfirinlerin molekül yapısı ve fonksiyonları						
<b>13.Hafta</b>	Endokrin sistem ve hormonlar						
<b>14.Hafta</b>	Vücutta bulunan su, elektrolitler ve tampon sistemleri						
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı						
<b>DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ</b>							
<b>Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri</b>	<b>Sayısı</b>			<b>Katkısı</b>			
<b>Ara Sınav</b>	1			100			
<b>Ödev</b>							
<b>Uygulama</b>							
<b>Forum</b>							

Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer(Tartışma)	14	2	28
<b>Toplam İş Yüğü</b>			90
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			90/30
			3 ≅ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X

11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP 205	Satış Teknikleri	3	Z	2+0+0	2	3	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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						
<b>Dersin Amacı</b>	Hem satış tekniklerini hem de kişisel satışta kullanılacak teknikleri, satışın gerçekleşebilmesi için gerekli olan bilgilerin toplanması ve kişisel satışa ilişkin sürecin öğrenilmesi						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Kişisel Satış Teknikleri, 2016, Prof.Dr. Aypar Uslu, 7.Basım, Beta Kitapevi Kişisel Satış Teknikleri, 2019, Ed.Öğr.gör.Dr.Mehmet Gökhan TURAN, Anadolu Ün. Açıköğretim Fakültesi Yayını Satış Yönetimi, 2019, Ed. Prof.Dr.Cengiz Yılmaz&Nezihe Figen Ersoy Arca, Anadolu Ün. Açıköğretim Fakültesi Yayını						

<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Satış hakkında bilgi kazanımının sağlanması</li> <li>2. Müşteri ve tüketici kavramlarının öğrenilmesi</li> <li>3. Kişisel satışta etkin olan beden dilinin öğrenimi</li> <li>4. Kişisel satış sürecinin öğrenimi</li> <li>5. Kişisel satışa dair yapılan uygulama ile hitap, beden dili, satış süreçlerinin uygulamasının yapılması</li> </ol>
---------------------------------	--

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Geçmişten Günümüze Satış - Örnek Olay Tartışma
<b>2.Hafta</b>	Kişisel Satışa giriş, Kişisel Satışta Etik Ve Ahlak - Örnek Olay Tartışma
<b>3.Hafta</b>	Müşteri Ve Tüketici Kavramları Ve Davranış Şekilleri - Örnek Olay Tartışma
<b>4.Hafta</b>	Satış Temsilcisi Kavramı ve Satış Temsilcisine ilişkin özellikler
<b>5.Hafta</b>	Satış Faaliyetlerinde İletişim ve Beden dili
<b>6.Hafta</b>	Satış Faaliyetlerinde İletişim ve Beden dili
<b>7.Hafta</b>	Satış sürecinde bilgi toplama ve hazırlık
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Kişisel Satış sürecinde satış anı
<b>10.Hafta</b>	Kişisel Satış sürecinde müşteri itirazları ve İtirazları Karşılama Teknikleri
<b>11.Hafta</b>	Kişisel Satış sürecinin kapatılması
<b>12.Hafta</b>	Kişisel Satış Uygulamaları
<b>13.Hafta</b>	Kişisel Satış Uygulamaları
<b>14.Hafta</b>	Kişisel Satış Uygulamaları
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4



Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\approx$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



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

**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 07	Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama	3	Z	2+0+0	2	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Bu ders, Sağlık kurumlarında stratejik pazarlama yönetimi, pazarlama stratejileri ve pazarlama karması elemanlarını içermektedir.
<b>Dersin Amacı</b>	İşletmelerin temel fonksiyonlarından birisi olan pazarlama alanını sağlık sektörüne özel dinamikleri ile ele alarak, sağlık sektöründe pazarlamanın tekniği ve uygulamaları konusunda temel teorik bilgileri sunulurken uygulamada gereksinim duyulacak bilgi ve beceriyi edindirmekle beraber, sağlık yöneticisinin sağlık pazarlamasındaki etkin rol ve konumunun benimsenmesi, stratejik pazarlama planı hazırlayabilecek yetilerin kazandırılması hedeflenmektedir.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	YOK
<b>Kaynaklar</b>	Montague Brown, Healthcare Marketing Management, Health Care Management Review, An Aspen Publication, 1992 Philip Kotler and Roberta N. Clarke, Marketing for Health Care Organizations, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey Philip Kotler, Soru ve Cevaplarla Günümüzde Pazarlamanın Temelleri, Acar Matbaacılık, Ocak 2006, İstanbul. (Çev. Ümit Şensoy) Yavuz Odabaşı, Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi, Sistem Yayıncılık, Nisan 2000, İstanbul Tengilimoğlu, D., Sağlık Hizmetleri Pazarlaması, Siyasal Kitabevi, 2011.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Sağlık Hizmetleri Pazarlamasında, pazarlama teknik ve uygulamaları temel bilgilerini öğrenmek</li><li>2. Kavram ve terminolojiye hâkim olmak. İşletme çevresinin pazarlama alanı ile olan ilişkilerini bilmek</li><li>3. Stratejik pazarlama planı oluşturabilmek, uygulama, değerlendirme ve kontrol etme ile ilgili bilgi ve becerilere sahip olmak.</li><li>4. Sağlık Yöneticisinin sağlık pazarlamasındaki etkin rol ve konumunu benimsemek.</li><li>5. Sağlık tüketicilerinin karar verme süreci ve bölümlendirilebilmesini kavramak</li></ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Genel tanıtım ve ders içeriği hakkında bilgilendirme
<b>2.Hafta</b>	Pazarlama ve sağlık hizmetleri pazarlamasının gelişimi, Hizmetlerin özellikleri hizmet sektörünün gelişimi ve sağlık hizmetlerinin özellikleri
<b>3.Hafta</b>	Tüketici davranışları
<b>4.Hafta</b>	Pazarlama bilgi sistemleri ve pazarlama araştırması
<b>5.Hafta</b>	Pazar bölümlenme, Hedef Pazar seçimi, Pazar konumlandırma, Büyüme stratejileri, Stratejik pazarlama planlaması
<b>6.Hafta</b>	Pazarlama karması elemanları: Ürün
<b>7.Hafta</b>	Pazarlama karması elemanları: Fiyat

8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Pazarlama karması elemanları: Dağıtım
10.Hafta	Pazarlama karması elemanları: Tutundurma
11.Hafta	Pazarlama karması elemanları: İnsan, Mekan, Süreç
12.Hafta	Sağlık hizmetleri pazarlamasında yeni yaklaşımlar
13.Hafta	Markalaşma ve marka yönetimi
14.Hafta	Pazarlama Etiği
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	%100
Ödev	-	-
Uygulama	-	-
Forum	-	-
Kısa sınav	-	-
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			69
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,3 $\cong$ 2

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	

4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
STAJ100	Staj	3	S	0+0+0	0	4	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>		Sağlık kurumlarının idari birimlerinde ve üst yönetim faaliyet alanlarında uygulama çalışmalarını değerlendirmek.					
<b>Dersin Amacı</b>		Öğrencinin mesleki yaşantısına yönelik her türlü sağlık kurumları uygulamalarını tanıması ve pratik hayata geçirebilmesi olanağını sağlar.					
<b>Dersin Seviyesi</b>		Ön Lisans					

Öğretim Yöntemi	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Pr. Öğretim Elemanları
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	Yok
Kaynaklar	Sağlık Bakanlığı Mevzuatları, öğretim elemanı ders notları
Dersin Öğrenim Çıktıları	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hastaneleri ve bölümlerini tanır.</li> <li>2. Öğrendiklerini uygulama şansı bulur.</li> <li>3. Mesleğin gerektirdiği görev sorumlulukları kazanır</li> <li>4. İletişim becerilerini geliştirme imkanı bulur.</li> <li>5. Takım halinde çalışabilme becerisi kazanır.</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

1.Hafta	Mesleki Uygulama
2.Hafta	Mesleki Uygulama
3.Hafta	Mesleki Uygulama
4.Hafta	Mesleki Uygulama
5.Hafta	Mesleki Uygulama
6.Hafta	Mesleki Uygulama
7.Hafta	Mesleki Uygulama
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Mesleki Uygulama
10.Hafta	Mesleki Uygulama
11.Hafta	Mesleki Uygulama
12.Hafta	Mesleki Uygulama
13.Hafta	Mesleki Uygulama
14.Hafta	Mesleki Uygulama
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönem içi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	-		
Uygulama	6	8	48
Okuma	14	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		

Rapor Hazırlama	6	8	48
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık			
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık			
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			110
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			110/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			3,6 $\cong$ 4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 201	Toksikoloji	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Toksikolojiye Giriş, Toksikolojide Genel Kavramlar Genel Toksikite Değerlendirilmesinde Kullanılan Testlerin Tanımları ve Anlamları Toksikiteyi Etkileyen Faktörler ve Toksikitenin Sınıflandırılması Toksikokinetik: Absorbsiyon ve Dağılım Toksikokinetik: Absorbsiyon ve Dağılım Toksikokinetik: İtrah 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 Etkiler Akut Zehirlenme Tedavisinin Temel İlkeleri ve Antidot Kavramı
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilere toksikoloji ve toksik etki hakkında temel bilgilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	1. Toksikoloji hakkında genel bilgi düzeyine sahiptir. 2. Öğrenilen bu bilgiler ışığında uygulama alanlarını tanımlayabilir.

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Toksikolojiye Giriş, Toksikolojide Genel Kavramlar
<b>2.Hafta</b>	Genel Toksikite Değerlendirilmesinde Kullanılan Testlerin Tanımları ve Anlamları
<b>3.Hafta</b>	Toksikiteyi Etkileyen Faktörler ve Toksikitenin Sınıflandırılması
<b>4.Hafta</b>	Akut Zehirlenme Tedavisinin Temel İlkeleri ve Antidot Kavramı
<b>5.Hafta</b>	Özel Toksik Etkiler: Genotoksik Etki, Teratojenite Etki
<b>6.Hafta</b>	İlaç Alerjisi
<b>7.Hafta</b>	Toksikokinetik- Metabolizma
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Antidepresan ilaç zehirlenmeleri
<b>10.Hafta</b>	Non-steroidalantiinflatuar ilaç zehirlenmeleri ve vitamin
<b>11.Hafta</b>	Özel Toksik Etkiler: Kanserojenik Etki
<b>12.Hafta</b>	Antiepileptik ilaç zehirlenmeleri, antihipertansif ilaç zehirlenmeleri
<b>13.Hafta</b>	Özel Toksik Etkiler: İmmünotoksikoloji ve İlaç Alerjisi
<b>14.Hafta</b>	Özel Toksik Etkiler: Genetik Polimorfizme Bağlı Toksik Etkiler
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer(Tartışma)	14	2	28
<b>Toplam İş Yüğü</b>			90
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			90/30
			3 ≅ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	



9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 203	Davranış Bilimleri	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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.						
<b>Dersin Amacı</b>	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						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Davranış Bilimleri, 2018, Prof.Dr. Salih Güney, 11.Basım, Nobel Yayınevi						

	Davranış Bilimleri, 2012, Atatürk Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayını Davranış Bilimleri I ve II, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Öğrenciler davranışı belirleyen faktörlerin ve davranışın değiştirilmesi konusunda beceri kazanır.</li> <li>2. Öğrenciler davranışın prensiplerini kavrama ve insan-grup davranışını tanımlayabilme konusunda tartışır.</li> <li>3. Davranışsal sorunları anlayabilir ve analiz eder.</li> <li>4. İşletme içi insan davranışlarının inceler ve beceri kazanır.</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Davranış Bilimlerinin Anlamı, Önemi, İçeriği ve Diğer Disiplinlerle İlişkileri
<b>2.Hafta</b>	Öğrenme İlkeleri ve Teorileri
<b>3.Hafta</b>	Algılama Süreci ve Algılamayı Etkileyen Faktörler
<b>4.Hafta</b>	Motivasyon ve Motivasyon Teorileri
<b>5.Hafta</b>	Kişilik Özellikleri ve Kişilik Teorileri
<b>6.Hafta</b>	Davranışsal Açıdan Önemli Kişilik Boyutları
<b>7.Hafta</b>	Bireylerarası İletişim ve İşletmelerde İletişim
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Tutumların Ölçümü
<b>10.Hafta</b>	Kültür Kavramı, Özellikleri ve Sınıflandırılması
<b>11.Hafta</b>	Kültürel Farklılaşma, Kültürün Ögeleri ve Kültürle ilgili Tutumlar
<b>12.Hafta</b>	Rol, Statü ve Statü Belirleyicileri
<b>13.Hafta</b>	Grupların Oluşumu, Özellikleri ve Türleri
<b>14.Hafta</b>	Grupların Oluşumu, Özellikleri ve Türleri
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
<b>Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)</b>		%40
<b>Finalin Başarıya Oranı (%)</b>		%60
<b>Toplam</b>		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

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

<b>Sunu Hazırlama</b>	1	3	3
<b>Sunum</b>	1	1	1
<b>Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık</b>	1	4	4
<b>Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık</b>	1	5	5
<b>Diğer</b>			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\approx$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 205	Bitkisel Ürünlere Giriş	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Hücre biyolojisine giriş; Bitkilerin sınıflandırılması, adlandırılması, Makroskobik ve mikroskobik 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)
<b>Dersin Amacı</b>	Tıbbi bitkiler ile ilgili temel bilgileri vererek öğrencinin piyasada bulunan bitkisel ürünleri tanımasını sağlamak.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( x ) Örgün ( x ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	James, A., Duke, T. İ. (2009). Yeşil Eczane, Pegasus Yayınları. Maria, T., Giray, G. (2008). Tanrının Eczanesinden Sağlık, Ruh ve Madde Yayıncılık. Yıldırım, R. (2011). Tabiat Eczanesinden Şifalı Bitkiler, Yakamoz Yayınevi.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tıbbi bitkiler ile ilgili temel bilgileri sıralayacak.</li><li>2. Öğrenci piyasada bulunan bitkisel ürünleri tanımlayacak.</li><li>3. Bitkisel ürünlerin hazırlanması ve standardizasyonunun aşamalarını sıralayabilecek.</li></ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Hücre biyolojisine giriş;
<b>2.Hafta</b>	Bitkilerin sınıflandırılması, adlandırılması,
<b>3.Hafta</b>	Bitkilerin sınıflandırılması, adlandırılması
<b>4.Hafta</b>	Makroskobik ve mikroskobik teşhis yöntemleri
<b>5.Hafta</b>	Makroskobik ve mikroskobik teşhis yöntemleri
<b>6.Hafta</b>	Bitkisel ilaçların hazırlandığı önemli türler ve familyaları
<b>7.Hafta</b>	Bitkisel ilaçların hazırlandığı önemli türler ve familyaları
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Bitkisel ürünlerde terminoloji,
<b>10.Hafta</b>	Bitkisel ürünlerde terminoloji
<b>11.Hafta</b>	Bitkisel ürünlerin hazırlanması ve standardizasyonu;
<b>12.Hafta</b>	Öğrenci Sunumları

13.Hafta	Öğrenci Sunumları
14.Hafta	Öğrenci Sunumları
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer	14	2	28
Toplam İş Yüğü			90
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			90/30
Dersim AKTS Kredisi			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X

6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır					X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır					X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.					X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 07	Kriz ve Stres Yönetimi	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Krizin sebep olduğu durumlar ve krizin yönetilmesi, kriz sonrası stres yönetiminin öğretilmesi.
<b>Dersin Amacı</b>	Bu ders kapsamında öğrencilerimizin mesleki yaşamlarında karşılaşabilmeleri olası kriz ve stres durumlarıyla nasıl baş edebilecekleri ile ilgili teorik ve mesleki pratik bilgilerin aktarılması amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Program Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	1. TUTAR, Hasan; "Kriz ve Stres Yönetimi", Seçkin Yayıncılık, 2008. 2. Ders Notları

<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Olası kriz durumlarında hızlı ve doğru karar verebilme becerisi,</li> <li>2. Kriz anlarının yönetilerek lehte durumlar yaratılabilme fırsatlarının kollanabilmesi ileri görüşlülüğü</li> <li>3. Stres durumlarında kaynağın tespiti ve stres yaratıcı etkinin bertaraf edilebilmesi yeteneği,</li> <li>4. Stres unsurlarını olumlu stres öğeleri haline getirerek kişisel motivasyona dönüştürülebilme yetkinliği</li> <li>5. Zamanın doğru ve etkin kullanılabilmesi yetkinliği</li> </ol>
---------------------------------	---

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Kriz Kavramı ve Tanımlaması, Krizin Özellikleri, Krizin Kaynakları
<b>2.Hafta</b>	Kriz Süreci ve Sonuçları, Kriz ve Plan Dışı Değişimin Yönetimi,
<b>3.Hafta</b>	Kriz Döneminin Yönetimi ve Aşamaları, Kriz Dönemlerinde İnsan Kaynakları Yönetimi,
<b>4.Hafta</b>	Kriz Sonrasının Yönetimi, Kriz Dönemlerinde Halkla İlişkiler ve İletişim,
<b>5.Hafta</b>	Stres Kavramının Tanımlanması, Günümüz Toplumlarında Stresin Başlıca Sebepleri,
<b>6.Hafta</b>	Stres ve Psikolojik Özellikleri, Stresin İnsan Bedeninde Meydana Getirdiği Değişiklikler,
<b>7.Hafta</b>	Geçmiş Yaşam deneyimlerimizin Strese Etkileri, Stresin Çeşitleri ve Strese Yatkınlık
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Olumlu ve Olumsuz Stres Kavramı, Değişiklik, Kayıp ve Stres
<b>10.Hafta</b>	İş Yaşamında Stres, Örgütsel Stres, Tükenme Belirtileri
<b>11.Hafta</b>	Kriz Ortamında Stres Yönetimi
<b>12.Hafta</b>	Stresin Ortaya Çıkardığı Problemler, Kaygı, Depresyon, Uyku Bozuklukları, Kroner Kalp ve Bağışıklık Sistemine Etkileri
<b>13.Hafta</b>	Stresle Başa Çıkma Yöntemleri, Bedenle İlgili Teknikler, Zihinsel Teknikler, Davranışsal Teknikler
<b>14.Hafta</b>	Zaman Kavramı ve Zaman Yönetimi, Zaman Yönetimi Teknikleri
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)	1	%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
<b>Teori</b>	14	2	28
<b>Uygulama</b>	14	2	28
<b>Okuma</b>	7	1	7
<b>İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması</b>	7	1	7
<b>Materyal Tasarlama, Uygulama</b>	-		
<b>Rapor Hazırlama</b>	-		
<b>Sunu Hazırlama</b>	1	3	3
<b>Sunum</b>	1	1	1

<b>Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık</b>	1	4	4
<b>Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık</b>	1	5	5
<b>Diğer</b>			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\approx$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek





**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP209	İş Hayatına Hazırlık	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	İş hayatına hazırlık uygulamaları içermektedir.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilerin iş hayatına daha güçlü hazırlanmalarını sağlamak için özgüven başta olmak üzere gerekli olan bilgi, birikim ve tecrübelerini geliştirmek, pekiştirmek ve bunları günlük hayata sürekli hale getirici dinamikleri ortaya koymak.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Program Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Sosyal bilimlerde bu alanda verilen derslerin teorik ve uygulama yönü güncellemeleri. Kamuoyunda takdir görmüş yazılı eserler. Mehmet Öner, Kişisel Kariyer Planlaması, İstanbul, 2001
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	1. İş hayatına hazırlıklı olmayı öğrenecektir. 2. İş hayatını tanıyacaktır. 3. İş hayatına CV hazırlayabilecektir. 4. İş hayatına uyum sağlamayı öğrenecektir.

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	İş yaşamının kapsam ve özellikleri, insan kaynakları yönetimi
<b>2.Hafta</b>	Oryantasyon eğitimi ve stajlar İş yaşamında gerekli temel beceriler
<b>3.Hafta</b>	İş yaşamına katılım ve yükselme; mülakatlar başvurular İletişim ve disiplin; ödül ve cezalar İzlenim bırakma ve yönetici özellikleri
<b>4.Hafta</b>	İş yaşamında kariyer ve kariyerin evreleri
<b>5.Hafta</b>	Özel ve kamu sektöründe çalışma farklılıkları
<b>6.Hafta</b>	İş hukuku ve sosyal güvenlik
<b>7.Hafta</b>	İş yaşamında sosyal kurallar; görgü ve nezaket kuralları
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Farklı kültürlerde iş görüşmeleri
<b>10.Hafta</b>	Protokol Kuralları
<b>11.Hafta</b>	İş hayatına hazırlık uygulamaları
<b>12.Hafta</b>	İş hayatına hazırlık uygulamaları
<b>13.Hafta</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>14.Hafta</b>	Öğrenci ödev sunumları
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100

Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)	1	%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\approx$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	

10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü(Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 11	Sağlık Bilimlerinde Araştırma Yöntemleri	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>		Bilim ve sağlık hizmetlerinde araştırmanın doğası; Araştırma konusu belirleme, literatür tarama ve inceleme; Araştırmanın amacı, araştırma soruları, hipotezler ve sınırlılıklar; Araştırma tasarımları; Örneklemeye; Veri toplama yöntem ve araçları; Verilerin analizi ve yorumlanması; Araştırma raporunu yazma ve yayınlama; Sağlık hizmetlerinde araştırma ve etik					
<b>Dersin Amacı</b>		Öğrencilere bilimsel araştırma zihniyetini kazandırarak, yapacakları her türlü araştırmada, yöntem ve yaklaşım konularında bilgili olmalarını sağlamaktır. Öğrencilere, araştırmalarda istatistiksel yöntemleri doğru seçmeleri ve sonuçları doğru yorumlamalarını öğretmek ve bu yönde beceri kazanmalarını sağlamaktır.					
<b>Dersin Seviyesi</b>		Ön Lisans					
<b>Öğretim Yöntemi</b>		( x ) Örgün ( ) Uzaktan					
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>		TTP Öğretim Elemanları					
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>		YOK					
<b>Kaynaklar</b>		Ö. Servet (2009), Sağlık alanında araştırma yöntemleri, Güneş TıpKitabevleri, Z.Dinler (2014) Bilimsel Araştırma ve e-kaynaklar, Ekin Yayınevi					

<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bilimsel bir araştırmada gerekli olan kavramsal yapıları tanıır</li> <li>– Farklı konulardaki verileri görsel olarak tanımlar, özetler ve görsel olarak açıklar</li> <li>– Uygun yöntemlerle verileri analiz eder</li> <li>– Araştırma raporu hazırlar</li> <li>– Verileri uygun yöntemlerle analizi ve yorumlamasını yapar</li> </ul>
---------------------------------	---

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Bilim ve Bilimsel Araştırma Kavramı
<b>2.Hafta</b>	Araştırma Konularını Seçme
<b>3.Hafta</b>	Araştırma Konularını Seçme
<b>4.Hafta</b>	Kaynak Araştırması Yapma
<b>5.Hafta</b>	Kaynak Araştırması Yapma
<b>6.Hafta</b>	Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme
<b>7.Hafta</b>	Araştırma Sonuçlarını Değerlendirme
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme
<b>10.Hafta</b>	Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme
<b>11.Hafta</b>	Araştırma Sonuçlarını Rapor Hâline Dönüştürme
<b>12.Hafta</b>	Sunuma Hazırlık Yapma
<b>13.Hafta</b>	Sunuma Hazırlık Yapma
<b>14.Hafta</b>	Sunum Yapma
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	60
Ödev	1	20
Forum	14	10
Kısa sınav	14	10
Final Sınavı	1	100
<b>Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)</b>		%40
<b>Finalin Başarıya Oranı (%)</b>		%60
<b>Toplam</b>		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	2	28
Tartışma	14	1	14
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Sunu Hazırlama	14	1	14
Sunum	14	1	14
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	2	2
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	2	2
<b>Toplam İş Yüğü</b>			<b>88</b>

<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>		88/30				
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>		2,9 $\approx$ 3				
<b>PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ</b>						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



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

**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 13	Çalışma Psikolojisi	3	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Çalışma hayatının her boyutuna psikolojik açıdan bakış açısı geliştirmek, karşılaşılabilecek sorunlara yaklaşım tarzlarını, çözüm yöntemlerini ve tekniklerini ve ilgili davranış kalıplarını yetkinlik olarak oluşturmak
<b>Dersin Amacı</b>	Çalışma hayatının her boyutuna psikolojik açıdan bakabilmelerini sağlamak, karşılaşılabilecek sorunlara yaklaşım tarzlarını, çözüm yöntemlerini ve tekniklerini ve ilgili davranış kalıplarını yetkinlik olarak oluşturmak ve geliştirmektir.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( ) Örgün ( X ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	YOK
<b>Kaynaklar</b>	Çalışma Psikolojisi, Mustafa Yaşar TINAR Çalışma Psikolojisi, Aşkın KESER Çalışma Yaşamında Davranış-Güncel Yaklaşımlar- Ed:Aşkın KESER/ Gözde YILMAZ/ Şenay YÜRÜR
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	1. Çalışma hayatı sorunlarını tespit edebilmek 2. Yönetici ve diğer çalışan davranışlarını inanç, değer ve tutum ağırlıklı olarak değerlendirebilmek 3. Bireysel ve çalışma hayatı stresini yönetmeyi açıklayabilmek 4. Motivasyon araçlarını etkin uygulayabilmek 5. Çatışma çözüm yöntemlerini aktarabilmek

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Derse Giriş ve Genel Tanıtım
<b>2.Hafta</b>	Çalışma, iş, meslek Kavramları ve İlişkileri
<b>3.Hafta</b>	Yönetim Düşüncesinin Gelişimi, Çalışma Hayatı ve Çalışan İnsan
<b>4.Hafta</b>	Çalışma Hayatına İlişkin İnançlar, Değerler ve Tutumlar
<b>5.Hafta</b>	Öğrenme, Bilişsel, Adaptasyon, Adalet Kuramları ve Çalışma Hayatında İnsan
<b>6.Hafta</b>	İş ve İş Dışı Yaşam Etkileşimi
<b>7.Hafta</b>	İşe Yeni Başlamanın Getirdiği Sorunlar
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	İşe Yeni Başlamanın Getirdiği Sorunlara Yönelik Çözümler
<b>10.Hafta</b>	Stres Nedenleri, Sonuçları, Yönetimi ve Çözümler
<b>11.Hafta</b>	Mobbing Nedenleri, Sonuçları, Yönetimi ve Çözümler
<b>12.Hafta</b>	Çatışma Nedenleri, Sonuçları, Yönetimi ve Çözümler
<b>13.Hafta</b>	Özel Çalışan Grupları Sorunları ve Çözümler
<b>14.Hafta</b>	Çalışma Hayatında Normal Dışı Davranışlar Nedenleri, Sonuçları, Yönetimi ve Çözümler
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

**DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ**

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

Ara Sınav	1	%100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			<b>69</b>
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			<b>69/30</b>
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			<b>2,3±2</b>

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	

9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 210	Mesleki Uygulama	3	S	0+16+0	8	12	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Stratejik planlama, satış teknikleri , görgü ve protokol kuralları çerçevesinde etkili bir şekilde iletişim kurabilmesini beden dili, sözlü ve sözsüz iletişimin değerlendirilmesi.						
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencinin mesleki yaşantısına yönelik uygulamaları tanınması ve pratik hayata geçirebilmesi olanağını sağlar.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları						



<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Öğretilen bilgileri uygulama</li> <li>2. Çağdaş bilgi, araç ve gereçleri kullanabilme</li> <li>3. Mesleki etik ve sorumluluk alma</li> <li>4. Takım halinde çalışabilme becerisi geliştirme</li> <li>5. Stratejik düşünebilme ve plan yapabilme</li> </ol>
---------------------------------	--

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Satış tekniklerinin uygulanması
<b>2.Hafta</b>	Satış tekniklerinin uygulanması
<b>3.Hafta</b>	Satış tekniklerinin uygulanması
<b>4.Hafta</b>	Stratejik düşünmenin sağlanması ve değerlendirilmesi
<b>5.Hafta</b>	Stratejik düşünmenin sağlanması ve değerlendirilmesi
<b>6.Hafta</b>	Stratejik düşünmenin sağlanması ve değerlendirilmesi
<b>7.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>10.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>11.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>12.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>13.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>14.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	-		
Uygulama	14	8	112
Okuma	14	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	14	8	112
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	1	7
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	1	14

Diğer(Tartışma)	14	8	112
Toplam İş Yüğü			126
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			126/30
			12,3 $\approx$ 12

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



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

**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 02	Farmakoloji 2	4	Z	3+0+0	3	4	Türkçe
DERS BİLGİLERİ							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Antihistaminikler ve Solunum sistemi ilaçları, Sindirim sistemi ilaçları, Endokrin sistem ilaçları, İnsülin Oral Antidiyabetikler Androjenler Estrojenler Oral Kontraseptifler Oksitosik ilaçlar, Üriner sistem ilaçları ve Sıvı elektrolit Dengesi Solüsyonları ve ilaçları, Anti fungal ilaçlar, antiseptikler ve dezenfektanlar, Kemoterapötik ilaçlar I, Kemoterapötik ilaçlar II, İmmün sistem üzerine etkili ilaçlar I, İmmün sistem üzerine etkili ilaçlar II, Anti-viral ilaçlar, Genel değerlendirme						
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilere, endokrin sistem, solunum sistemi, sindirim sistemi, üriner sistem, immün sistem üzerine etkili ilaçlar ile antifungal ve antiviral ilaçlar konularında bilgi kazandırılması amaçlanmaktadır.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları						
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Endokrin sistemine etkili olan ilaçları tanımlayabilir..</li><li>2. Solunum sistemine etki eden ilaçları tanımlayabilir.</li><li>3. Üriner sisteme etki eden ilaçları tanımlayabilir.</li><li>4. İmmün sisteme etki eden ilaçları tanımlayabilir.</li><li>5. Sindirim sistemine etki eden ilaçları tanımlayabilir.</li></ol>						
DERS İÇERİĞİ							
<b>1.Hafta</b>	Kemoterapötik ilaçlar I						
<b>2.Hafta</b>	Kemoterapötik ilaçlar II						
<b>3.Hafta</b>	Penisilinler, sefalosporinler						
<b>4.Hafta</b>	Penemler, Monolaktamlar, sitoplazmik membrana etki eden antibakteriyeller						
<b>5.Hafta</b>	Aminoglikozitler ve Fenikoller, Tetrasiklinler ve Makrolitler						
<b>6.Hafta</b>	DNA sentezine etki eden antibakteriyel ajanlar ve bakteri metabolizmasına etki eden antibakteriyel ajanlar						
<b>7.Hafta</b>	DNA sentezine etki eden antibakteriyel ajanlar ve bakteri metabolizmasına etki eden antibakteriyel ajanlar						
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav						
<b>9.Hafta</b>	Anti fungal ilaçlar, antiseptikler ve dezenfektanlar						
<b>10.Hafta</b>	Anti-viral ilaçlar, anti kanser ilaçlar						
<b>11.Hafta</b>	İnsülin Oral Antidiyabetikler Androjenler Estrojenler Oral						

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	2	14
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	2	28
Diğer(Tartışma)	14	1	14
<b>Toplam İş Yüğü</b>			126
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			126/30
			4,2 $\cong$ 4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
1	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
2	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
3	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
4	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X

5	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
6	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
7	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
8	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
9	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
10	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
11	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
12	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
13	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
14	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
15	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP2 04	Hastalıklar Bilgisi	4	Z	2+0+0	2	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Sistemler ve sık görülen hastalıkları ve bu hastalıklara ilişkin hasta bakımındaki temel ilkeleri içermektedir.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrenciye sistemler ve sık görülen hastalıkları öğretmek ve bu hastalıklara ilişkin hasta bakımındaki temel ilkeleri aktarmaktır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanı
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları

<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sağlığın sürdürülebilmesi için hastalıklardan korunma yollarını öğrenir.</li> <li>2. Tıbbi bilgi ve belgelerin önemini kavrar.</li> <li>3. Hasta kaydı oluşturur.</li> <li>4. Hastalıklara ait bulgu ve belirtileri tanıır.</li> <li>5. Sağlık ve hastalık kavramlarını etkileyen faktörleri öğrenir.</li> </ol>
---------------------------------	--

### DERS İÇERİĞİ

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
<b>Teori</b>			
<b>Uygulama</b>			
Okuma	5	2	10
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	5	2	10
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum	14	1	14
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10

Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer (Tartışma)	14	2	28
<b>Toplam İş Yüğü</b>			136
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			116/30
			3,86 $\cong$ 4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP206	Biyoistatistik	4	Z	3+0+0	3	4	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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.
<b>Dersin Amacı</b>	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.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	YOK
<b>Kaynaklar</b>	Zar, J.H. (1998). Biostatistical analysis. Prence Hall, London. 4th ed.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Veri, hipotez gibi kavramların öğrenilmesi</li><li>2. Örneklem ve örneklem yöntemlerinin öğrenilmesi</li><li>3. Veri işleme ve analizi tekniklerinin öğrenilmesi</li><li>4. Veri işleme ve analizi tekniklerinin paket program ile uygulanması yeteneğinin kazanılması</li><li>5. Sonuç çıktı ekranlarının yorumlanması yeteneğinin kazanılması</li></ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Dersin Genel Tanıtımı, Biyoistatistik ile İlgili Genel Bilgiler
<b>2.Hafta</b>	Bilimsel Araştırma, Veri Kavramı, Verinin Özellikleri, Hipotez
<b>3.Hafta</b>	Örneklem ve Örneklem Yöntemleri
<b>4.Hafta</b>	Veri İşlemleri: Verinin Kaynakları, Bulunması, Toplanması
<b>5.Hafta</b>	Veri İşleme Teknikleri
<b>6.Hafta</b>	İstatistik Paket Programı Genel Tanıtımı
<b>7.Hafta</b>	Genel Tekrar
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Değişken Tanımlama ve Veri Girişi Yapılması
<b>10.Hafta</b>	Veri İşleme Teknikleri Uygulaması
<b>11.Hafta</b>	Veri Analizi Uygulaması (Tanımlayıcı İstatistik)
<b>12.Hafta</b>	Veri Analizi Uygulaması (Güven ve Geçerlilik Analizi)
<b>13.Hafta</b>	Veri Analizi (Hipotez Testleri)



14.Hafta	İstatistik Paket Programı ile Örnek Çözümü ile Genel Tekrar					
15. Hafta	Final Sınavı					
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ						
Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı				
Ara Sınav	1	%100				
Ödev	-	-				
Uygulama	-	-				
Forum	-	-				
Kısa sınav	-	-				
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40				
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	14	2	28			
Okuma	7	1	7			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7			
Materyal Tasarlama, Uygulama	-					
Rapor Hazırlama	-					
Sunu Hazırlama	1	3	3			
Sunum	1	1	1			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4			
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5			
Diğer						
Toplam İş Yüğü			97			
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			97/30			
Dersim AKTS Kredisi			3,23 $\approx$ 3			
PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ						
No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	

7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır					X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.					X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP208	İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ	4	Z	3+0+0	2	4	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	İnsan Kaynakları Yönetiminin Gelişimi, Çevresi, Örgütlenmesi ve İşlevleri						
<b>Dersin Amacı</b>	İnsan kaynakları yönetiminin işlevleri, ilkeleri ve örgütlenmesi ile ilgili Teorik ve uygulamalı bilgi ve becerileri kavratmaktır.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						
<b>Öğretim Yöntemi</b>	(X) Örgün ( ) Uzaktan						
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları						
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok						
<b>Kaynaklar</b>	Azize Ergeneli, İnsan Kaynakları Yönetimi, Nobel Akademik Yayıncılık, 2014 Muhsin Hesapçıoğlu Türkiye’de Makro Düzeyde İnsan Kaynakları Planlaması. Anı Yayıncılık, Eylül. ,2001, Mümin Ertürk, İnsan Kaynakları Yönetimi, Beta Yayınları, Ocak 2011						

	Cavide UYARGİL İnsan Kaynakları Yönetimi, Beta Yayınları, 2010. Canan ÇETİN, İnsan Kaynakları Yönetimi, Beta Yayınları, 2014 Dilaver Tengilimoğlu -Oğuz Işık-Mahmut Akbolat,Sağlık İşletmeleri Yönetimi ,Nobel Basım Yayın,9.Baskı,2018
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili temel kavramlar hakkında bilgi sahibi olur.</li> <li>- İş analizi ve iş tasarımı kavramlarını analiz eder.</li> <li>- İnsan kaynakları planlaması, tedarik ve seçimi hakkında bilgi sahibi olur.</li> <li>- Eğitim ve geliştirme, kariyer yönetimi konularını analiz eder.</li> <li>- Performans değerlendirme, iş değerlendirme ve ücret sistemlerini analiz eder.</li> <li>- Sağlık sistemi örgütlenmesinin alt bölümleri ve bu bölümlerde çalışanları, çalışanların görev yetki ve sorumlulukları ve insan kaynakları yönetimi konularında bilgi sahibi olur.</li> <li>- Sağlık kurumlarında insan kaynakları yönetimi sürecinde ortaya çıkan sorunlarda eleştirel ve yenilikçi düşünme, karar verme ve problem çözmede bilimsel yöntem ve teknikleri kullanabilir.</li> </ul>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Ders İzlencesi Hakkında Görüşme ve Değerlendirmeler
<b>2.Hafta</b>	İnsan Kaynakları Yönetimi Kavramı- Tanımı ve Özellikleri
<b>3.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarının Tarihçesi
<b>4.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarının Amaçları İlkeleri ve Örgütlenmesi
<b>5.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarının Planlaması
<b>6.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarının İş Analizi
<b>7.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarında İş Tasarımı
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarının Personel Seçimi ve Yerleştirme
<b>10.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarında İş Değerleme
<b>11.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarında Ücret Yönetimi
<b>12.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarında Eğitim, Oryantasyon ve Gelişim
<b>13.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarında Kariyer Planlaması
<b>14.Hafta</b>	İnsan Kaynaklarında Performans Değerleme
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

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

Teori	14	3	42
Uygulama	-	-	-
Okuma	14	2	28
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	7	1	7
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	7	1	7
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			115/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			3,8±4

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	

14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 202	Halkla İlişkiler	4	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Halkla ilişkiler uygulamalarını gerçekleştirmeyi sağlayacak bilgi, birikim, yetkinlik ve deneyimleri edinebilme, Halkla ilişkiler disiplinine yönelik araştırma, planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerini kavrayabilme ve uygulayabilme, Halkla ilişkilerin gerekliliklerini ve mesleki açıdan halkla ilişkiler de gerekli olan iletişim gerekliliklerini kavrayabilme, Kurum kimliği, kurum imajı, kurumsal itibar, sponsorluk, kurumsal iletişim, yeni medya teknolojilerinin kullanımı, sosyal sorumluluk iletişimi, etkinlik yönetimi gibi halkla ilişkiler disiplininin çalışma alanlarına ilişkin teorik bilgileri kavrayabilme ve uygulayabilme.
<b>Dersin Amacı</b>	Halkla ilişkiler hakkında bilgi sahibi olmak. Halkla ilişkiler uygulamalarının nasıl kullanıldığını ve uygulandığını kavrayabilmek. Sağlık sektöründeki reklam yasağı nedeniyle firma ve ürün tanıtımında halkla ilişkiler uygulamalarının ne şekilde yapılacağını öğrenmek
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Halkla ilişkiler uygulamalarını gerçekleştirmeyi sağlayacak bilgi, birikim, yetkinlik ve deneyimleri edinebilme</li> <li>2. Halkla ilişkiler disiplinine yönelik araştırma, planlama, uygulama ve değerlendirme süreçlerini kavrayabilme ve uygulayabilme</li> <li>3. Halkla ilişkilerin gerekliliklerini ve mesleki açıdan halkla ilişkiler de gerekli olan iletişim gerekliliklerini kavrayabilme Firma değerlendirme hakkında bilgi edinir.</li> <li>4. Kurum kimliği, kurum imajı, kurumsal itibar, sponsorluk, kurumsal iletişim, yeni medya teknolojilerinin kullanımı, sosyal sorumluluk iletişimi, etkinlik yönetimi gibi halkla ilişkiler</li> </ol>

disiplininin çalışma alanlarına ilişkin teorik bilgileri kavrayabilme ve uygulayabilme.

### DERS İÇERİĞİ

1.Hafta	Tanışma Ders hakkında bilgi verme
2.Hafta	Halkla İlişkiler Kavramı, Dünya'da ve Türkiye de halkla ilişkilerin gelişim süreci
3.Hafta	Halkla İlişkiler Mesleği ve Halkla İlişkiler de İletişim
4.Hafta	Kurum içi Halkla İlişkiler ve çalışan ilişkileri
5.Hafta	Halkla İlişkiler Modelleri
6.Hafta	Halkla İlişkiler de kullanılan ortamlar, araçlar ve yöntemler
7.Hafta	Halkla İlişkiler de Stratejik Yönetim
8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Pazarlama Amaçlı Halkla İlişkiler
10.Hafta	Halkla İlişkilerin Uygulama Alanı olarak Sponsorluk
11.Hafta	Halkla İlişkilerde İmaj Yönetimi
12.Hafta	Halkla İlişkilerde Kriz ve Sorun Yönetimi
13.Hafta	Halkla İlişkilerde Marka İletişimi Yönetimi
14.Hafta	Halkla İlişkilerde Kurumsal İtibar Yönetimi
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10

Diğer(Tartışma)	14	2	28
Toplam İş Yüğü			90
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			90/30
			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



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

## TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 204	Tüketici Davranışları	4	S	2+0+0	2	3	Türkçe

### DERS BİLGİLERİ

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	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.
<b>Dersin Amacı</b>	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.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Tüketici Davranışları-Prof.Dr. Yavuz Odabaşı- Prof.Dr. Gülfidan Barış
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tüketici davranışlarının nedenleri ve tüketicilerin neyi-neden yaptıkları hakkında bilgi sahibi olunması,</li><li>2. Pazarlama stratejilerinin rekabet koşulları çerçevesinde düzenlenmesini sağlayabilen yetkinliklere sahip olunması,</li><li>3. Bilinçli pazarlama ve satış stratejilerinin alt yapısının oluşturulması, geliştirilebilmesi,</li><li>4. Tüketicilerin satın alma öncesi ve satın alma sonrası davranışlarının tahmin edilmesi ve buna uygun stratejiler geliştirilmesi</li><li>5. Birey ve grupların tüketim özelliklerine uygun seçeneklerin sunulması</li></ol>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Tüketim, Tüketici ve Tüketici Davranışları Kavramlarının Açıklanması
<b>2.Hafta</b>	Tüketici Davranışının Tarihsel Süreç (İlk Tüketim Modelleri, İhtiyaçlar Hiyerarşisi)
<b>3.Hafta</b>	Tüketici Davranışlarında Güncel Gelişmeler ve Post-modernizm
<b>4.Hafta</b>	Tüketim Kültürü ve Tüketim Toplumu Kavramları
<b>5.Hafta</b>	Genel Tüketici Davranış Modelleri ve Tüketici Davranışlarının Pazarlamadaki önemi
<b>6.Hafta</b>	Tüketimin Temel Psikolojik Etkenleri
<b>7.Hafta</b>	Tüketimin Sosyo-Kültürel Etkenleri



8.Hafta	Ara Sınav
9.Hafta	Tüketimin Sosyo-Kültürel Etkenleri
10.Hafta	Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejisi İlişkisi
11.Hafta	Tüketici yaşam Tarzları , Pazar bölümlendirme ve hedef Pazar seçimi
12.Hafta	Tüketici davranışları mal/hizmet konumlandırması ve pazarlama karması
13.Hafta	Tüketicinin satın alma öncesi davranışları
14.Hafta	Tüketicinin satın alma öncesi davranışları
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\approx$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	

4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTP206	Zaman Yönetimi	4	S	2+0+0	2	3	Türkçe
<b>DERS BİLGİLERİ</b>							
<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Öğrenci zaman kavramını ve zaman yönetimini açıklayabilecektir.Zaman kaybettiren faktörleri paradigmaları ve alışkanlıkları açıklayabilecektir.Zaman yönetiminde yaşayabileceği sorunlar ve sebepleri belirleyip çözümler üretebilecektir.						
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilerin gerek meslek hayatında gerekse özel yaşamlarında zamanı daha iyi kullanabilmelerini amaçlar.						
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans						

<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Program Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Ünver Ünlü Bayramlı (2016)-Zaman Yönetimi-Seçkin Yayıncılık
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Öğrenci zaman kavramını ve zaman yönetimini açıklayabilecektir.</li> <li>2. Zaman kaybettiren faktörleri paradigmaları ve alışkanlıkları açıklayabilecektir.</li> <li>3. Etkin zaman yönetim tekniklerini kullanabilecek ve zamanını planlayabilecektir.</li> <li>4. Yaşam da zaman yönetimin neden gerekli olduğunu açıklayabilecektir.</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

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

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7

<b>Materyal Tasarlama, Uygulama</b>	-		
<b>Rapor Hazırlama</b>	-		
<b>Sunu Hazırlama</b>	1	3	3
<b>Sunum</b>	1	1	1
<b>Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık</b>	1	4	4
<b>Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık</b>	1	5	5
<b>Diğer</b>			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\pm$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 208	Toplam Kalite Yönetimi	4	S	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Kalitenin tanımlanması,kalitenin tarihi gelişim süreci,Toplam kalite yönetiminin tanımlanması ve ilgili kavramlar,Toplam kalite yönetiminin temel öğeleri,Toplam kalite yönetimini etkileyen temel faktörler,Toplam kalite anlayışı ve kalite maliyetleri,Toplam kalite anlayışında insan faktörü,Dünyada ve Türkiye'de toplam kalite yönetimi uygulamaları.
<b>Dersin Amacı</b>	Çalışma hayatı ve iş ortamının iyileştirilip, geliştirilerek örgüt içerisinde çalışan personelin yaşam kalitesinin yükseltilmesi ve mutluluğunun artılmasını hedefleyen bir yaşam tarzını sunmaktır.Çalışanlar arasında işbirliği,uzlaşma ve etkili bir iletişimi sağlamaya yönelik bir örgüt iklimi ve kalite kültürü yaratmaktır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Toplam Kalite Yönetimi-Said Kingır-2006
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kalitenin tanımlanması,kalitenin tarihi gelişim sürecini öğrenebilir</li> <li>2. Klasik yönetim anlayışı ile toplam kalite yönetim anlayışının karşılaştırılmasını öğrenebilir.</li> <li>3. Kalite çemberleri oluşturabilir.</li> </ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Kalitenin tanımlanması,kalitenin tarihi gelişim süreci
<b>2.Hafta</b>	Toplam kalite yönetiminin tanımlanması ve ilgili kavramlar
<b>3.Hafta</b>	Toplam kalite yönetim sistemi ve Toplam kalite yönetimine duyulan ihtiyaç
<b>4.Hafta</b>	Toplam kalite yönetiminin temel öğeleri
<b>5.Hafta</b>	Toplam kalite yönetimini etkileyen temel faktörler
<b>6.Hafta</b>	Toplam kalite yönetiminin organizasyon yapısı,uygulanması ve yararlanılan temel araçlar
<b>7.Hafta</b>	Toplam kalite anlayışı ve kalite maliyetleri
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Klasik yönetim anlayışı ile toplam kalite yönetim anlayışının karşılaştırılması
<b>10.Hafta</b>	Toplam kalite yönetimin de Deming felsefesini oluşturan 14 ilke ve bu ilkelerin klasik şirket ilkeleriyle karşılaştırılması
<b>11.Hafta</b>	Toplam kalite anlayışında insan faktörü

12.Hafta	Aday toplama ve seçme
13.Hafta	Personelin eğitimi ve geliştirilmesi
14.Hafta	Dünyada ve Türkiye'de toplam kalite yönetimi uygulamaları
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
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
Okuma	7	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	-		
Sunu Hazırlama	1	3	3
Sunum	1	1	1
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	4	4
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	5	5
Diğer			
<b>Toplam İş Yüğü</b>			83
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			83/30
<b>Dersim AKTS Kredisi</b>			2,7 $\pm$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X

6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır					X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır					X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.					X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.					X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.						X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.						X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.						X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.					X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.						X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.						X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.						X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 215	Mesleki Uygulama	4	S	0+16+0	8	12	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Stratejik planlama, satış teknikleri, görgü ve protokol kuralları çerçevesinde etkili bir şekilde iletişim kurabilmesini beden dili, sözlü ve sözsüz iletişimin değerlendirilmesi.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencinin mesleki yaşantısına yönelik uygulamaları tanıması ve pratik hayata geçirebilmesi olanağını sağlar.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( X ) Örgün ( ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok

<b>Kaynaklar</b>	Öğretim elemanı ders notları
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Öğretilen bilgileri uygulama</li> <li>2. Çağdaş bilgi, araç ve gereçleri kullanabilme</li> <li>3. Mesleki etik ve sorumluluk alma</li> <li>4. Takım halinde çalışabilme becerisi geliştirme</li> <li>5. Stratejik düşünebilme ve plan yapabilme</li> </ol>

### DERS İÇERİĞİ

<b>1.Hafta</b>	Satış tekniklerinin uygulanması
<b>2.Hafta</b>	Satış tekniklerinin uygulanması
<b>3.Hafta</b>	Satış tekniklerinin uygulanması
<b>4.Hafta</b>	Stratejik düşünmenin sağlanması ve değerlendirilmesi
<b>5.Hafta</b>	Stratejik düşünmenin sağlanması ve değerlendirilmesi
<b>6.Hafta</b>	Stratejik düşünmenin sağlanması ve değerlendirilmesi
<b>7.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>10.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>11.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>12.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>13.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>14.Hafta</b>	Sözlü ve sözsüz iletişimin etkin bir şekilde kullanımı
<b>15. Hafta</b>	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final sınav	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
<b>Toplam</b>		<b>%100</b>

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	-		
Uygulama	14	8	112
Okuma	14	1	7
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	7	1	7
Materyal Tasarlama, Uygulama	-		
Rapor Hazırlama	14	8	112
Sunu Hazırlama	-		
Sunum	-		
<b>Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>7</b>



Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	14	1	14
Diğer(Tartışma)	14	8	112
<b>Toplam İş Yüğü</b>			126
<b>Toplam İş Yüğü / 30 (s)</b>			126/30
			12,3 $\cong$ 12

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X
6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler,temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler,sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmaları bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler,yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler,iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler,tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler,kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler,birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler,dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler,mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek



**YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ**  
**ÇEKEREK FUAT OKTAY SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ**  
**TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI DERS ÖĞRETİM PLANI**

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
FOTTPS 212	Fitofarmasötikler	4	Z	2+0+0	2	3	Türkçe

**DERS BİLGİLERİ**

<b>Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)</b>	Fitoterapinin tanımı, önemi Dünyada ve ülkemizde fitoterapi uygulamaları Fitofarmasötiklerin üretim ve ruhsatlandırma aşamaları Önemli fitofarmasötiklerin etki, yan etki ve kullanılışları.
<b>Dersin Amacı</b>	Öğrencilerin çalışma hayatları boyunca karşılaştıkları gerçekleştirme ve bitkisel ilaçlara karşı muhtemel olan tanıtım ve bitkisel ürünler hakkında bilgi sahibi olmaları amaçlanmaktadır.
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans
<b>Öğretim Yöntemi</b>	( x ) Örgün ( x ) Uzaktan
<b>Dersi Yürüten Öğretim Elemanları</b>	TTP Öğretim Elemanları
<b>Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i</b>	Yok
<b>Kaynaklar</b>	Akgün, H., Balkan, A., (2013). Farmasötik Kimya, Hacettepe &#220;niversitesi Yayınları. Gerard, J., Mulder, L.D.(2013). Farmasötik Toksikoloji,Nobel Tıp Kitabevi. Toksikoloji,Eskişehir: (2010). Anadolu &#220;niversitesi Yayını.
<b>Dersin Öğrenim Çıktıları</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Fitofarmasötik bilgileri ve OTC ürünler ayırt eder.</li><li>2. Bitkisel ilaçlarda biyoyararlanım ve fitoequvalansını bilir.</li><li>3. Fitofarmasötiklerin farmakolojisi ve toksikolojisini bilir.</li></ol>

**DERS İÇERİĞİ**

<b>1.Hafta</b>	Fitoterapinin tanımı, önemi
<b>2.Hafta</b>	Dünyada ve ülkemizde fitoterapi uygulamaları
<b>3.Hafta</b>	Fitofarmasötiklerin üretim ve ruhsatlandırma aşamaları
<b>4.Hafta</b>	Önemli fitofarmasötiklerin etki, yan etki ve kullanılışları
<b>5.Hafta</b>	Akut zehirlenme tedavisi ve antidot kavram
<b>6.Hafta</b>	Bitkisel ilaçlarda GMP, GAP ve standardizasyon.
<b>7.Hafta</b>	Bitkisel ilaçlarda biyoyararlanım ve fitoequvalans
<b>8.Hafta</b>	Ara Sınav
<b>9.Hafta</b>	Tıbbi çaylarının hazırlanması ve örnekler
<b>10.Hafta</b>	Fitofarmasötiklerin farmakolojisi ve toksikolojisi
<b>11.Hafta</b>	OTC Ürün kavramı ve sınıflandırılması
<b>12.Hafta</b>	OTC Ürünlerin yasal temelleri ve ülkemizdeki satış şartları

13.Hafta	OTC Ürünlerin yasal temelleri ve ülkemizdeki satış şartları
14.Hafta	Doğal Kozmetikler
15. Hafta	Final Sınavı

### DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ara Sınav	1	100
Ödev		
Uygulama		
Forum		
Kısa sınav		
Final Sınavı	1	100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%40
Finalin Başarıya Oranı (%)		%60
Toplam		%100

### DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori			
Uygulama			
Okuma			
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	1	14
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama	14	2	28
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Ara Sınav ve Ara Sınava Hazırlık	1	10	10
Final Sınavı ve Final Sınavına Hazırlık	1	10	10
Diğer	14	2	28
Toplam İş Yüğü			90
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			90/30
Dersim AKTS Kredisi			3 $\cong$ 3

### PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenciler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında temel bilgilere sahip olur.				X	
2	Öğrenciler, farmakolojinin temel kavramları, toksikoloji ve bitkisel ürünler konusunda genel bilgi sahibidir.					X
3	Öğrenciler, ilaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.				X	
4	Öğrenciler, vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.				X	
5	Öğrenciler, edindiği ileri düzey sağlık ve pazarlama bilgi ve becerilerini kullanarak tıbbi tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini sistematik ve güvenli olarak etik ilkeler çerçevesinde uygular.					X

6	Öğrenciler, analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır				X	
7	Öğrenciler, temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır				X	
8	Öğrenciler, sahip olduğu bilgi birikimini kullanarak mesleki çalışmalarını bağımsız olarak yürütür.				X	
9	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında çalışan diğer meslek grupları ile etkin iletişim ve işbirliği içinde ekip üyesi olarak çalışır ve sorumluluk üstlenir.				X	
10	Öğrenciler, yenilik ve değişime açık, girişimci, yaşam boyu öğrenme davranışı kazanır, profesyonel davranışını uluslararası düzeyde sergileyebilecek ve alanı ile ilgili gelişmeleri takip edebilecek yabancı dil bilgisine sahiptir.					X
11	Öğrenciler, iş yaşamının hukuki, toplumsal ve ahlaki sorumluluklarını bilir ve toplumsal dönüşümü algılar. Sosyal ve profesyonel yaşamda sergilediği tutum ve davranışlarla örnek olur.					X
12	Öğrenciler, tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.					X
13	Öğrenciler, kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır.				X	
14	Öğrenciler, birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.					X
15	Öğrenciler, dış görünüm, tavır, tutum ve davranışları ile topluma örnektir.					X
16	Öğrenciler, mesleki ve etik değerleri gözeterek çözüm önerileri geliştirir.					X

Not: 1-En düşük 5- En yüksek

*Bozok*

Bozok