

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name		
Ders Kodu / Course Code	OTHU216	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	3.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	2.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Eczanede doğru satış ve pazarlama tekniklerinin nasıl kullanılabileceğini ve bunun etkilerinin nasıl olacağını göstermektir.	It is to show how the right sales and marketing techniques can be used in the pharmacy and how their effects will be.
İçeriği / Content	Bu ders; 1. Yönetimde temel kavramlar ve eczane yönetiminde satış ve pazarlamanın önemi,2. T.C. Sağlık Bakanlığı'nın Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkındaki Yönetmeliğinde yer alan; eczanede pazarlama ve satış yönetimine dair sınırlılıkların okunması ve değerlendirilmesi,3. Pazarlamada temel kavramlar,4. Eczanede pazarlama yönetimi konularını içermektedir.	This course; 1. Basic concepts in management and the importance of sales and marketing in pharmacy management,2. T.R. In the Regulation of the Ministry of Health on Promotional Activities of Medicinal Products for Human Use; Reading and evaluating the limitations of marketing and sales management in pharmacy,3. Basic concepts in marketing, 4. Marketing management in pharmacy, includes topics.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	-	-
Staj Durumu / Internship Status	-	-
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Eczacılık İşletmeciliği Akıl Notları-Prof. Dr. Selen Yeğenoğlu - Dr. Öğr. Üyesi Nazlı Şencan, Güneş Tıp Kitabevi	Eczacılık İşletmeciliği Akıl Notları-Prof. Dr. Selen Yeğenoğlu - Dr. Öğr. Üyesi Nazlı Şencan, Güneş Tıp Kitabevi
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr. Gör. Doruk AKDOĞAN	Öğr. Gör. Doruk AKDOĞAN

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Yönetim, pazarlama ve satışla ilgili temel kavramları açıklayabilir.	Explain the basic concepts of management, marketing and sales.
2	Eczanede iyi pazarlama ve satış yönetimi uygulamalarını örnekler üzerinden karşılaştırır.	Compares good marketing and sales management practices in pharmacy through examples.
3	Eczone eczacılığına pazarlama ve satış yönetimini uyarlar.	Adapts marketing and sales management to pharmacy pharmacy.
4	İletişim becerilerini çalışma hayatına adapte edebilir.	Can adapt communication skills to working life.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Yönetimde temel kavramlar ve eczane yönetiminde satış ve pazarlamanın önemi				
	Basic concepts in management and the importance of sales and marketing in pharmacy management				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczanede pazarlama ve satış yönetimine dair sınırlılıklar				
	Limitations on marketing and sales management in pharmacy				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlamada temel kavramlar				
	Basic concepts in marketing				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczanede pazarlama yönetimi				
	Marketing management in pharmacy				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satışta temel kavramlar				
	Basic concepts in sales				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczanede satış yönetimi				
	Sales management in pharmacy				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uygulamalı SWOT Analiz çalışması				
	Applied SWOT Analysis study				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara Sınav				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tanzim ve teşhir uygulamalarının eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi				
	The effects of arrangement and display practices on marketing and sales management in pharmacy				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Beden dilinin eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi				
	The effect of body language on marketing and sales management in pharmacies				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczone ürünleri pazarının eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi				
	The effect of the pharmacy products market on the marketing and sales management in the pharmacy				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczanede pazarlama ve satış yönetimi ile ilgili güncel makalelerin okunması ve değerlendirilmesi				
	Reading and evaluating current articles on marketing and sales management in pharmacy				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczanede pazarlama ve satış yönetimi ile ilgili güncel makalelerin okunması ve değerlendirilmesi				
	Reading and evaluating current articles on marketing and sales management in pharmacy				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Eczanede pazarlama ve satış yönetimi ile ilgili güncel makalelerin okunması ve değerlendirilmesi				
	Reading and evaluating current articles on marketing and sales management in pharmacy				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final Sınavı				
	Final Exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	5	5.00	25.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	5	4.00	20.00
Performans / Performance	15	2.00	30.00
Toplam / Total:	27	13.00	77.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 77.00/25.00 = 3.08 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 77.00 / 25.00 = 3.08 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes													
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11	1.1.12	1.1.13	1.1.14
1.Yönetim, pazarlama ve satışla ilgili temel kavramları açıklayabilir. / Explain the basic concepts of management, marketing and sales.	5	5	2	1	3	1	4	5	1	2	5	4	2	1
2.Eczanede iyi pazarlama ve satış yönetimi uygulamalarını örnekler üzerinden karşılaştırır. / Compares good marketing and sales management practices in pharmacy through examples.	5	5	2	1	3	1	4	5	1	2	5	4	2	1
3.Eczane eczacılığına pazarlama ve satış yönetimini uyarlar. / Adapts marketing and sales management to pharmacy pharmacy.	5	5	2	1	3	1	4	5	1	2	5	4	2	1
4.İletişim becerilerini çalışma hayatına adapte edebilir. / Can adapt communication skills to working life.	5	5	2	1	3	2	3	3	1	1	2	2	2	1

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high