

TIBBİ TANITIM ve PAZARLAMA PROGRAMI

Öğretim Dili: Türkçe • İngilizce Hazırlık: İsteğe Bağlı • Puan Türü: TYT

**Amaç**

Sağlık sektöründe hizmet veren kurumların ihtiyaç duyduğu; temel işletme ve yöneticilik bilgileriyle donatılmış, ilaç firmalarının üst, orta ve alt kademe yöneticilik görevlerinde rahatlıkla istihdam edilebilecek, büyük ve küçük ölçekli tüm ilaç firmalarında iş bulma yeteneğine sahip, objektif düşünebilen ve sorun çözme kabiliyeti gelişmiş olan, sosyal ilişkilerde girişken ve başarılı meslek elemanları ve yönetici adayları yetiştirmektir.

Hedef

İlerleyen teknoloji ile birlikte sağlık alanındaki gelişmeler bu alanda çalışacak olan her bir elemanın spesifik özellikleri olması gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Uzmanları, sağlık hizmetleri kadar sağlık pazarının kalbinde de yer edeceklerdir. Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanındaki temel bilgilere sahiptir ve ulaştığı yeni bilgileri değerlendirip, etik çerçevede uygular. Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır, bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisini sergiler. Yaşam boyu öğrenmeye ilişkin olumlu bir tutum geliştirir, öğrenme gereksinimlerini belirler, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında edindiği temel bilgi ve becerileri etkin bir şekilde kullanır. Kalite yönetimi ve süreçlerine uygun davranır ve bu süreçlere katılır. Tanıtım ve Pazarlama faaliyetlerinde, Türkçeyi ve beden dilini doğru, etkili ve güzel bir şekilde kullanır. İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır. Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanında toplumun ve dünyanın gündemindeki olayları izler ve gelişmelere duyarlıdır. Birey ve halk sağlığı, çevre koruma ve iş güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir. Tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde; halkla ilişkiler, kişiler arası iletişim, pazarlama iletişimi, liderlik, satış yönetimi ve teknikleri konusundaki yetkinliğini etkili bir şekilde kullanır. Tıbbi Tanıtım ve

Pazarlama alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir.

İstihdam Olanakları

Program mezunları iş bulma imkanları açısından oldukça avantajlıdır. Bunun en önemli sebebi sağlık sektörünün çok geniş bir piyasa yaratmasıdır. Program mezunları mesleki yaşamlarında öncelikle ulusal ve uluslararası ilaç ve her tür tıbbi ürün üretip pazarlayan medikal firmalarında, ecza depolarında tıbbi satış temsilci vb. unvanlarla istihdam edilebilirler. Programdan mezun olan öğrenciler kendi başına ve belirli bir süre içerisinde, ilaç tanıtımı ve satışını gerçekleştirmek amacıyla doktor ziyareti, eczane ziyareti, grup aktivitesi, ilaç alım ihalelerinin takibini yapma ve diğer firma faaliyetlerini takip etme bilgi ve becerilerini kazanırlar. Programdan mezun olanlar Tıbbi Satış Mümessili unvanı alıp faaliyet konuları ilaç ve medikal olan işletmelerde çalışabilmektedirler. Tıbbi ürün ve ilaç tanıtım elemanları deneyim ve başarılarına göre çalıştığı firmanın idari kademelerine (bölge şefliği, müdürlük vb.) yükselebilirler. Ayrıca alacakları medikal girişimcilik eğitimi sayesinde kendi firmalarını da kurabilirler. Programdan mezun olanlar Tıbbi Satış Mümessili unvanı alıp faaliyet konuları ilaç ve medikal olan işletmelerde çalışabilmektedirler. İlaç tanıtım elemanları deneyim ve başarılarına göre çalıştığı firmanın idari kademelerine (bölge şefliği, müdürlük vb.) yükselebilirler.

DGS Olanakları

Halkla İlişkiler ve Tanıtım, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık, Pazarlama, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik, Uluslararası Ticaret, Uluslararası Ticaret ve Finansman, Uluslararası Ticaret ve Lojistik bölümlerine geçiş olanağı bulunmaktadır.

DERS PROGRAMI

BİRİNCİ SINIF											
GÜZ DÖNEMİ (I. YARIYIL)						BAHAR DÖNEMİ (II. YARIYIL)					
Kod	Ders Adı	T	U	K	AKTS	Kod	Ders Adı	T	U	K	AKTS
ATA103	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ I	2	0	2	2	ATA104	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ II	2	0	2	2
INGU103	İNGİLİZCE I	2	0	2	2	TTP116	FARMAKOLOJİ I	2	0	2	3
TTP118	İSTATİSTİK (BSEÇ)	2	0	2	4	TTP100	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	2	0	2	4
MET101	MESLEK ETİĞİ (BSEÇ)	2	0	2	2	TLT109	HASTALIKLAR BİLGİSİ	2	0	2	3
TDS105	GÜZEL KONUŞMA VE DİKSİYON	2	0	2	6	INGU104	İNGİLİZCE II	2	0	2	2
RPSI209	POZİTİF PSİKOLOJİ VE İLETİŞİM BECERİLERİ (ÜSEÇ)	2	0	2	3	TTP122	RAPOR HAZIRLAMA TEKNİKLERİ (BSEÇ)	2	0	2	3
MYO101	TEMEL ANATOMİ VE FİZYOLOJİ	3	0	3	4	TURK104	TÜRK DİLİ II	2	0	2	2
TURK103	TÜRK DİLİ I	2	0	2	2	RKUL104	ÜNİVERSİTE KÜLTÜRÜ II* (ÜSEÇ)	0	2	1	4
RKUL103	ÜNİVERSİTE KÜLTÜRÜ I* (ÜSEÇ)	0	2	1	4	TTP999	YAZ STAJI***	0	20 İş Günü	0	9
Toplam		17	2	18	29	Toplam		14	2	15	32

İKİNCİ SINIF											
GÜZ DÖNEMİ (III. YARIYIL)						BAHAR DÖNEMİ (IV. YARIYIL)					
Kod	Ders Adı	T	U	K	AKTS	Kod	Ders Adı	T	U	K	AKTS
TTP115	BİTKİSEL ÜRÜNLERE GİRİŞ	2	0	2	4	TTP226	HASTALIK KODLAMA SİSTEMLERİ	2	0	2	4
TTP201	BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ (BSEÇ)	2	0	2	4	TTP224	İLAÇ PAZARI VE FİRMA DEĞERLENDİRMELERİ	3	0	3	6
TTP223	FARMAKOLOJİ II	2	0	2	4	TTP202	PAZARLAMA ARAŞTIRMASI UYGULAMASI II*	0	4	2	10
TTP225	KRİZ VE STRES YÖNETİMİ	2	0	2	4	SKI204	SAĞLIK KURUMLARINDA PAZARLAMA	2	0	2	4
TTP233	PAZARLAMA ARAŞTIRMASI UYGULAMASI I*	0	4	2	9		SEÇMELİ DERS	2	0	2	2
TTP227	SATIŞ TEKNİKLERİ (BSEÇ)	2	0	2	4	TTP230	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	2	0	2	4
Toplam		10	4	12	29	Toplam		11	4	13	30

(T) TEORİK SAATLER (U) UYGULAMA SAATLERİ (K) YEREL KREDİ (AKTS) AVRUPA KREDİ TRANSFER SİSTEMİ

BSEÇ: Bölüm Seçmeli Dersler

ÜSEÇ: Üniversite Seçmeli Dersler

MEZUNİYET İÇİN GEREKLİ OLAN KRİTERLER	
TEORİK SAAT	52
UYGULAMA SAATİ	12
YEREL KREDİ	58
AKTS	120
TOPLAM SEÇMELİ DERS AKTS Sİ (ÜNİVERSİTE+BÖLÜM+MYO)	30
(TOPLAM AKTS MİKTARININ %25'İ)	30

- * Uygulamalı Ders
 ** İşletmede Mesleki Eğitim
 *** Staj

