



## HİTİT ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

<b>Eğitim Biriminin Adı</b>	Sağlık Bilimleri Fakültesi							
<b>Bölüm/Program Adı</b>	Sağlık Yönetimi Bölümü							
<b>Dersin Adı</b>	<b>Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama</b>							
<b>Dersin Kredi ve Saat Bilgileri</b>	<b>Kodu</b>	<b>Yarıyılı</b>	<b>Teorik</b>	<b>Uygulama</b>	<b>Toplam</b>	<b>Kredi</b>	<b>AKTS</b>	
	3535432	8	2	0	2	2	4	
<b>Dersin Düzeyi</b>	Önlisans ( )    Lisans ( X )    Yüksek Lisans ( )    Doktora ( )							
<b>Dersin Türü</b>	Zorunlu ( )    Seçmeli ( X )							
<b>Dersin Sorumlusu</b>	-							
<b>Dersin Amacı</b>	Tıbbi ürünler ve bunların tanıtılması hakkında bilgi vermek							
<b>Dersin Özet İçeriği</b>	Tıbbi ürün sektörünün gelişimi, Tıbbi ürün ve pazarlamasına yönelik yaklaşımlar, Tıbbi ürün pazarlamasına yönelik kanuni düzenlemeler							
<b>Ön Koşul Dersleri</b>	Yok							
<b>Öğretim Yöntemleri</b>	Anlatım, soru-cevap, tartışma							
<b>Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar</b>	Tıbbi Cihaz Onay Sistemleri, Metin YEREBAKAN, Orhan KARAKUŞ, İhlas Yayınevi, 2016 Türkiye Tıbbi Cihaz Sektör Analizi, Mehmet ATASEVER, Zafer KAYA, SASAM, 2017							
<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>	1-Tıbbi ürünler ile ilgili temel kavramları ve özellikleri bilir 2-Tıbbi ürünlerin pazarlama yöntemlerini bilir							
<b>Ölçme ve Değerlendirme</b>	<b>Araçlar</b>					<b>Sayısı</b>	<b>Katkı Yüzdesi</b>	
	<b>Ara Sınavlar</b>	Kısa Sınav(lar)						
		Sınav(lar)					1	40
		Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları						
		Arazi Çalışmaları						
		Ödev(ler)						
		Proje(ler)						
		Laboratuvar(lar)						
		Diğer (.....)						
		<b>Yarıyıl İçi Toplamı (Toplamı 40 olmalıdır.)</b>						40
	<b>Yarıyıl Sonu Sınavlar</b>	Kısa Sınav(lar)						
		Sınav(lar)					1	60
		Yarıyıl/Yıl İçi Uygulamaları						
		Arazi Çalışmaları						
		Ödev(ler)						
		Proje(ler)						
		Laboratuvar(lar)						
		Diğer (.....)						
<b>Yarıyıl Sonu Toplamı (Toplamı 60 olmalıdır.)</b>						60		

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ	
Hafta	Konular
1	Tıbbi ürün kavramı
2	Tıbbi ürünlerin tanıtımı
3	Tıbbi ürün sektörünün gelişimi
4	Pazarlama kavramı ve unsurları
5	Sağlık sektöründe pazarlama karması
6	Tıbbi ürün ve pazarlamasına yönelik yaklaşımlar
7	Müşteri ile ilişki kurma yöntemleri
8	Türkiye’de tıbbi ürün sektörünün durum analizi
9	Dünya’da tıbbi ürün sektörü ve gelişmeler
10	Türkiye ve Dünya’daki tıbbi ürün pazarlama örnekleri
11	Tıbbi ürün pazarlamasına yönelik kanuni düzenlemeler
12	Tıbbi ürün pazarlamasında karşılaşılan sorunlar
13	Tıbbi ürün piyasasında tarafların beklentileri
14	Tıbbi ürünlerin pazarlamasında yeni yaklaşımlar

DERSİN PROGRAM YETERLİKLERİNE KATKISI		
No	Programın Öğrenme Çıktıları	Katkı Düzeyi
PY 1	Sağlık sisteminin işleyişini kavrama, değerlendirme ve yönlendirebilecek yeterlikte, ekonomi, işletme, muhasebe, hukuk, maliye, finans ve yönetim bilimi ile ilgili kuramsal ve uygulama bilgilerine sahip olur.	3
PY 2	Sağlık sistemlerinin bileşenlerini ve sağlık politikalarını yorumlama konusunda bilgi sahibi olur.	
PY 3	Sağlığın geliştirilmesi ile ilgili sosyal, çevresel ve davranışsal faktörler konusunda bilgi sahibi olur.	
PY 4	Sağlık yönetimi konusundaki bilgi ve becerilerini sağlık kurumlarının ilgili alanlarında uygular.	
PY 5	Sağlık yönetimi sürecinde bilimsel yöntem ve teknikleri kullanır.	
PY 6	Alanıyla ilgili verileri analiz eder, değerlendirir ve yorumlar.	
PY 7	Sağlık yönetimi ile ilgili gelişmeleri inceler ve değerlendirir.	4
PY 8	Sağlık yönetimi uygulamalarında sorumluluk alır.	
PY 9	Sağlık kurumlarında çalışanları kurumun amaçları doğrultusunda yönlendirir.	
PY 10	Bir yabancı dili kullanarak alanındaki gelişmeleri izler ve iletişim kurar.	
PY 11	Yazılı ve sözlü iletişimde, doğru ve kurallara uygun biçimde dil bilgisini ve sağlık kurumlarında kullanılan terminolojiyi kullanabilme yeterliliğine sahip olur.	
PY 12	Alanının gerektirdiği bilgisayar yazılımları ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.	
PY 13	Alanı ile ilgili hukuki düzenlemeler ile toplumsal, bilimsel, mesleki etik ilkelere uygun davranır.	4
PY 14	Ülke ya da dünya genelinde sağlık sorunlarına duyarlı davranır, çözüm önerilerini yorumlar ve değerlendirir.	

**Katkı Düzeyi:** 0- Katkı Yok 1- Çok Düşük 2- Düşük 3- Orta 4- Yüksek 5-Çok Yüksek

AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU			
Etkinlikler	Sayısı	Süresi	Toplam İş Yüğü
Teorik Ders	14	2	28
Uygulamalı Ders			

## T.C. HİTİT ÜNİVERSİTESİ / SAĞLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ / SAĞLIK YÖNETİMİ BÖLÜMÜ (İ.Ö.) DERS BİLGİ FORMLARI

Ödev(ler) / Seminer(ler)	7	4	28
Dönem Ödevi / Proje			
Uygulama (Laboratuvar, Atölye, Arazi Çalışması)			
Ders Dışı Etkinlikler	4	6	24
Kısa Sınav(lar)			
Ara Sınav(lar)	1	8	8
Yarıyıl Sonu Sınav(lar)	1	12	12
Diğer (.....)			
<b>Toplam İş Yüğü (Saat)</b>			100
<i>Toplam İş Yüğü / Haftalık İş Yüğü(25) Dersin AKTS Kredisi</i>			4