

Meslek Yüksekokulu / Biyomedikal Cihaz Teknolojisi Programı

2024 - 2025 Eğitim Öğretim Yılı

TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA

Syllabus

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA	BMT2260830	Bahar Dönemi	3+0	3	4
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Ön Lisans				
Dersin Türü	Programa Bağlı Seçmeli				
Dersin Koordinatörü	Öğr.Gör. Sena Didem ERKAL TUYJİ				
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Hilmi BAKIR				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Tıbbi tanıtım ve pazarlama öğrencilerine, ilaç dışı tıbbi cihaz ve ürünlerle alakalı kavramlar mevzuat tanıtım ve pazarlama yapabilecek bilgilerin kazandırılmasıdır.				
Dersin İçeriği	Bu ders; Sağlık tıbbi cihaz, tanıtım ve pazarlama kavramları ve tarihsel gelişimi , dersin amacı ve tanıtım, Tıbbi cihaz yönetmeliği ve cihazların sınıflandırılması, risk unsurları, Tıbbi cihaz ve ürünlerin genel özellikleri, ambalaj ve taşınması, stoklanması, temizlik ve bakımı, Tıbbi cihaz ve ürünlerde standartlar CE, ISO, TSE, Barkot ve Seri numarası, Tıbbi cihaz ve ürünlerde teknik şartname hazırlanması, teklif ve proforma fatura düzenlenmesi, Genel tıbbi ürünler, Cerrahide kullanılan ürünler, Dahili branşlarda kullanılan ürünler, Teşhis amaçlı kullanılan cihaz ve ürünler, Tedavi amaçlı kullanılan cihaz ve ürünler, Dünya ve Türkiye'de tıbbi cihaz piyasası işletmeler, TITUBB (Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Ulusal Bilgi Bankası) Ürün ve Firmakayıtları, SGK geri ödemeli ürünler, Tanıtım ve tanıtım şekilleri, Pazarlama ve pazarlama şekilleri; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Kazanımları				Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri
1. İlgili mevzuatlar, garanti belgeleri, teknik şartname, sertifika ve standartları özetler.				16, 9	A, G
2. Tıbbi cihaz ve ürünlerin genel özelliklerini ve ilgili kavramları açıklar.				16, 9	A, G
3. Tanıtım ve pazarlama şekillerini anlatır.				16, 9	A, G
4. Pazarlama yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır.				16, 9	A, G
5. Pazarlama ile ilgili konulardaki güncel gelişmeleri değerlendirir, tüketici ve endüstriyel pazarı analiz eder.				16, 9	A, G
Öğretim Yöntemleri	16: Soru - Cevap Tekniği , 9: Anlatım Yöntemi				
Ölçme Yöntemleri	A: Klasik Yazılı Sınav, G: Kısa Sınav				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	Sağlık tıbbi cihaz, tanıtım ve pazarlama kavramları ve tarihsel gelişimi , dersin amacı ve tanıtım				
2	Tıbbi cihaz yönetmeliği ve cihazların sınıflandırılması, risk unsurları				
3	Tıbbi cihaz ve ürünlerin genel özellikleri, ambalaj ve taşınması, stoklanması, temizlik ve bakımı				
4	Tıbbi cihaz ve ürünlerde standartlar CE, İSO, TSE, Barkot ve Seri numarası				
5	Tıbbi cihaz ve ürünlerde teknik şartname hazırlanması, teklif ve proforma fatura düzenlenmesi				
6	Genel tıbbi ürünler				
7	Cerrahide kullanılan ürünler				
8	Dahili branşlarda kullanılan ürünler				
9	Teşhis amaçlı kullanılan cihaz ve ürünler				
10	Tedavi amaçlı kullanılan cihaz ve ürünler				
11	Dünya ve Türkiye'de tıbbi cihaz piyasası işletmeler				
12	TITUBB (Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Ulusal Bilgi Bankası) Ürün ve Firmakayıtları, SGK geri ödemeli ürünler				
13	Tanıtım ve tanıtım şekilleri				
14	Pazarlama ve pazarlama şekilleri				
Değerlendirme Yöntemleri				Sınava Katkısı	
Ara Sınav				40	
Genel Sınav				60	

Kaynaklar
Öğretim üyesi ders notları, ppt sunular