

Eczacılık Fakültesi / Eczacılık Programı
2021 - 2022 Eğitim Öğretim Yılı
ECZANEDE PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNETİMİ
Ders Tasarımı (Syllabus)

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
ECZANEDE PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNETİMİ	ECF5110176	Güz Dönemi	2+0	2	3
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Türü	Programa Bağlı Seçmeli				
Dersin Koordinatörü	Prof.Dr. Gülden Zehra OMURTAG				
Dersi Verenler	Öğr.Gör.Dr. Metin UYAR				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Eczanede doğru satış ve pazarlama tekniklerinin nasıl kullanılabileceğini ve bunun etkilerinin nasıl olacağını göstermektir.				
Dersin İçeriği	<p>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,5. Eczanede pazarlama yönetimi alanında başarılı bir eczacının derse konuk olarak çağırılması ve eczanede pazarlama yönetimi konusunda vaka çalışmaları yapılması,6. Satışta temel kavramlar,7.Eczanede satış yönetimi,8. Eczanede satış yönetimi alanında başarılı bir eczacının derse konuk olarak çağırılması ve eczanede satış yönetimi konusunda vaka çalışmaları yapılması,9. Uygulamalı SWOT Analiz çalışması,10. Tanzim ve teşhir uygulamalarının eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi, temel tanzim ve teşhir kuralları, tanzim ve teşhir kategorileri,11. Beden dilinin eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi, beden dilinde temel hareketlerin anlamları ve beden dilini kullanarak doğru iletişim kurmanın yolları,12. Eczane ürünleri pazarının eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi ve bu etkinin eczacı tarafından doğru yönetilmesi için nelere dikkat edilmesi gerektiği,13. Eczane ürünleri pazarında deneyimli bir çalışanın derse konuk olarak çağırılması ve eczane pazarının etkilerinin vaka çalışmaları üzerinden anlatılması,14. Eczanede pazarlama ve satış yönetimi ile ilgili güncel makalelerin okunması ve değerlendirilmesi; konularını içermektedir.</p>				
Dersin Öğrenme Çıktıları				Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri
Bu dersin sonunda öğrenci;					
1.	Yönetim biliminin temel prensiplerini eczanede pazarlama ve satış uygulamaları ile birleştirebilecektir.			1, 10, 2, 3	C, D
1.1.	Yönetim, pazarlama ve satışla ilgili temel kavramları açıklayabilir.			1, 10, 2	C
1.2.	Eczane eczacılığına pazarlama ve satış yönetimini uyarlar.			1, 10, 12, 14, 18, 3	C, D
1.3.	Eczanede iyi pazarlama ve satış yönetimi uygulamalarını örnekler üzerinden karşılaştırır.			1, 10, 12, 18, 2, 3	C, D
2.	Pazarlama ve satış yönetimini güçlendirecek uygulamaları tartışabilecektir.			1, 12, 3	C, D
2.1.	Pazarlama ve satış yönetimini güçlendirecek doğru beden dili kullanımını örnekler.			1, 12	C
2.2.	Pazarlama ve satış yönetimini güçlendirecek bir SWOT Analiz hazırlar.			1, 12, 14, 18	C
2.3.	Eczanede farklı tanzim ve teşhir örneklerini pazarlama ve satış yönetimine göre değerlendirir.			1, 10, 12, 16	C, D
3.	Eczacılık sektöründeki yenilikleri ve güncel bilimsel yayınları eczanede pazarlama ve satış yönetimini geliştirmek için kullanabilecektir.			1, 19, 2	C, D
3.1.	Eczanesinde pazarlama ve satış yönetimini, eczane ürünleri pazarındaki değişimlere göre düzenler.			1, 10, 18, 2	C, D
3.2.	Güncel bilimsel yayınları, eczanesinde pazarlama ve satış yönetimini güçlendirmek amacıyla değerlendirir.			1, 10, 14, 3	C, D
3.3.	Hedefindeki eczanede nasıl bir pazarlama ve satış yönetimi planı hazırlayacağı konusunda tahminde bulunur.			1, 10, 12, 14, 16	C, D
Öğretim Yöntemleri	1: Anlatım, 10: Beyin Fırtınası, 12: Örnek Olay, 14: Bireysel Çalışma, 16: Proje Temelli Öğrenme, 18: Vaka Çalışması, 19: Kavram Haritası, 2: Soru - Cevap, 3: Tartışma				
Ölçme Yöntemleri	C: Ödev, D: Proje / Tasarım				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	1. Yönetimde temel kavramlar ve eczane yönetiminde satış ve pazarlamanın önemi				
2	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	3. Pazarlamada temel kavramlar				
4	4. Eczanede pazarlama yönetimi				
5	5. Eczanede pazarlama yönetimi alanında başarılı bir eczacının derse konuk olarak çağırılması ve eczanede pazarlama yönetimi konusunda vaka çalışmaları yapılması				
6	6. Satışta temel kavramlar				
7	7. Eczanede satış yönetimi				
8	8. Eczanede satış yönetimi alanında başarılı bir eczacının derse konuk olarak çağırılması ve eczanede satış yönetimi konusunda vaka çalışmaları yapılması				
9	9. Uygulamalı SWOT Analiz çalışması				
10	10. Tanzim ve teşhir uygulamalarının eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi, temel tanzim ve teşhir kuralları, tanzim ve teşhir kategorileri				
11	11. Beden dilinin eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi, beden dilinde temel hareketlerin anlamları ve beden dilini kullanarak doğru iletişim kurmanın yolları				
12	12. Eczane ürünleri pazarının eczanede pazarlama ve satış yönetimine etkisi ve bu etkinin eczacı tarafından doğru yönetilmesi için nelere dikkat edilmesi gerektiği				
13	13. Eczane ürünleri pazarında deneyimli bir çalışanın derse konuk olarak çağırılması ve eczane pazarının etkilerinin vaka çalışmaları üzerinden anlatılması				

Eczacılık Fakültesi / Eczacılık Programı
2021 - 2022 Eğitim Öğretim Yılı
ECZANEDE PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNETİMİ
Ders Tasarımı (Syllabus)

Ders Akışı		
Sıra	Konular	Ön Hazırlık
14	14. Eczanede pazarlama ve satış yönetimi ile ilgili güncel makalelerin okunması ve değerlendirilmesi	
Kaynaklar		
Ders notu öğrenciye verilecektir.		