

Eczacılık Fakültesi / Eczacılık Programı
2023 - 2024 Eğitim Öğretim Yılı
İLAÇTA PAZARLAMA
Syllabus

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
İLAÇTA PAZARLAMA	ECF5210174	Bahar Dönemi	2+0	2	3
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Türü	Programa Bağlı Seçmeli				
Dersin Koordinatörü	Dr.Öğr.Üye. İPEK EROĞLU				
Dersi Verenler	Dr.Öğr.Üye. İPEK EROĞLU				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	İlaçta pazarlama ve satışın temel prensipleri yanında, pazarlama ve satış personelleri hakkında temel bilgileri öğretmek, öğrencilere ilacın pazarını yapılandırabilecekleri gerekli bilgi ve becerileri kazandırmaktır.				
Dersin İçeriği	Bu ders; 1. Pazarlama ve Satış Nedir,2. İlaçta Ürün Yaşam Döngüsü (Eğilimler, Tanımlama, Onay ve İzleme),3. Yeni Ürün Geliştirme (Ar-Ge) ve Pazarla Büyüme Stratejileri,4. Pazarlama-Satış Personelleri ve Görevleri,5. Fiyatlandırma,6. İlaçta Marka ve Patent,7. İlaçta Tanıtım ve Tutundurma Faaliyetleri,8. Pazarlama ve Etik,9. İlaç ve Sürdürülebilirlikteki Rolü,10. Eczane ve Tasarımı,11. İlaç Sektöründe Pazarlama ve Satış Gücü,12. İlaç Pazarlama ve Satışında İletişimin Önemi,13. Takım Oyunu Olarak Satış ve Pazarlama,14. İlaç Pazarlama Bilgi Sistemleri (IMS, Medula, RxMedia); konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Kazanımları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
1. İlacın piyasadaki pazarını yapılandırabilecektir.			14, 9		
1.1. Ürünün yaşam döngüsünü çözümler.			3, 9	A	
1.2. Ürünün pazar araştırmasını rapor eder.			12, 3	A	
1.3. Ürüne, pazarda büyüme stratejileri belirler.			3, 9	A	
1.4. Ürüne, piyasaya en uygun fiyatlandırmayı belirler.			2, 3, 9	A	
2. İlaç sektöründe pazarlama ve satış tasarlayabilecektir.			3, 9	A	
2.1. Piyasada ilacın pazarlama ve satış gücünü yönetir.			3, 9	A	
2.2. Satış ve pazarlamada takım oyununu yönetir.			3, 9	A	
3. İlaç pazarlama bilgi sistemlerini kullanabilecektir.			3, 9	A	
3.1. RxMedia'yi tanıır.			3, 9	A	
3.2. Medula'ya tanıır.			3, 9	A	
3.3. IMS'yi tanıır.			3, 9	A	
Öğretim Yöntemleri	12: Problem Çözme Yöntemi, 14: Bireysel Çalışma Yöntemi, 2: Proje Temelli Öğrenme Modeli, 3: Probleme Dayalı Öğrenme Modeli, 9: Anlatım Yöntemi				
Ölçme Yöntemleri	A: Klasik Yazılı Sınav				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	1. Pazarlama ve Satış Nedir	1			
2	2. İlaçta Ürün Yaşam Döngüsü (Eğilimler, Tanımlama, Onay ve İzleme)	1			
3	3. Yeni Ürün Geliştirme (Ar-Ge) ve Pazarla Büyüme Stratejileri	1			
4	4. Pazarlama-Satış Personelleri ve Görevleri	1			
5	5. Fiyatlandırma	1			
6	6. İlaçta Marka ve Patent	1			
7	7. İlaçta Tanıtım ve Tutundurma Faaliyetleri	1			
8	8. Pazarlama ve Etik	1			
9	9. İlaç ve Sürdürülebilirlikteki Rolü	1			
10	10. Eczane ve Tasarımı	1			
11	11. İlaç Sektöründe Pazarlama ve Satış Gücü	1			
12	12. İlaç Pazarlama ve Satışında İletişimin Önemi	1			
13	13. Takım Oyunu Olarak Satış ve Pazarlama	1			
14	14. İlaç Pazarlama Bilgi Sistemleri (IMS, Medula, RxMedia)	1			
Değerlendirme Yöntemleri		Sınava Katkısı			
Ara Sınav		40			
Genel Sınav		60			

Kaynaklar
1. Ders notu öğrenciye verilecektir.