

MYO101 TEMEL ANATOMİ VE FİZYOLOJİ

Anatomi ve Fizyolojiye Giriş, Hücre kuramı, Hücre organelleri, Madde alış-verişi, Hücre metabolizması, Lokomotor Sistem Anatomisi ve Kemik, eklem ve kas Fizyolojisi, Solunum Sistemi Anatomisi ve fizyolojisi, Dolaşım Sistemi Anatomisi ve Fizyolojisi, Sindirim Sistemi, Üriner Sistem, Genital Sistem, Endokrin Sistem, Sinir Sistemi, Duyu Organları Anatomisi ve Fizyolojisi.

TTP 117 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Birinci modülde geleneksel ve ilişkisel pazarlama kavramları ile müşteri ilişkileri yönetimi oluşumu konularına değinilmektedir. İkinci modülde müşteri ilişkileri yönetiminin amaçları, adımları, elektronik müşteri ilişkileri yönetimi konuları anlatılmaktadır. . "Müşteri ile iletişim süreci" konulu Üçüncü modülde müşteri ile iletişim türleri, müşteri ile etkili iletişim oluşturan 10 unsur ve müşteri ile telefonla iletişim konularına değinilmektedir. Dördüncü modülde Yeni müşteri kazanma ve mevcut müşterileri elde tutma konuları ve en son modülde Müşteri ilişkileri yönetiminin ölçümünde kullanılan araştırma tekniklerinden Fokus grup görüşmeleri, danışma panelleri, kritik olay tekniği, kıyaslama (benchmarking) ve müşteri ilişkileri anketleri anlatılmıştır.

TTP 118 İSTATİSTİK

Frekans Analizi, Normal Dağılımı, Standart Normal Dağılımı İstatistiksel Grafikler, t Testi, t Testi Uygulamaları, Standart Normal Dağılım Uygulamaları, Regresyon ve Korelasyon Analizinin Pazarlama Araştırmalarında Kullanılması

SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

Derse giriş, temel kavramlar, sosyal sorumluluk kavramı ve sosyal sorumluluk kampanyalarına genel bakış proje konularının belirlenmesi (çocuklar, yaşlılar, kadınlar, çevre sorunları, eğitim ve öğrenme sorunları yaşayanlar, hastalar ve sağlık sorunları vb) proje hazırlama sunum. sivil toplum kuruluşlarını ve çalışmalarını tanıma.

PRSI 209 POZİTİF PSİKOLOJİ VE İLETİŞİM BECERİLERİ

Pozitif Psikolojinin Tanımı ve Temel Kavramlar

Pozitif Psikolojinin Teorik Temelleri

Sosyal Kognitif Nöro-bilime Giriş-Sosyal Davranışların Beyinsel Altyapısı

Pozitif Psikoloji Uygulamaları-Duygusal Zekâ –Yetişkinlerde, Çocuk ve Gençlerde, Evlilik ve İş Yaşamında Duygusal Zekâ)

Kendini Tanıma ve Farkındalık (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

Başkalarını Tanıma ve Empati (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

İletişim Becerileri (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

Motivasyon ve Planlama (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

Sorun Çözme Becerileri (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

Öfke, Saldırganlık ve Şiddet (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

İlişki Yönetimi (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

Sebatkârlık (1 saat Teori ve 2 saat Uygulama)

Sağlıklı Karar Verme (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

Uzlaşmacılık (1 saat Teori ve 1 saat Uygulama)

TURK 101 TÜRK DİLİ I

Dil bilinci, okuma beğenisi ve alışkanlığı, temel yazım ve noktalama

kurallarının doğru kullanımı, daha geniş bir sözcük hazinesi.

INGU 101 İNGİLİZCE I

Bu ders İngilizceye yeni başlayan öğrenenler için düzenlenmiş olup temel dil becerilerini geliştirmeyi hedefler. Farklı öğretim teknikleri ve uygulama çalışmaları aracılığı ile öğrenenlerin dinleme, okuma ve yazma becerileri edinmelerine yardımcı olur. Öğrenenler, gerçek yaşamda karşılaşılan durumlar içinde kullanılan diyaloglar ve metinler kullanarak temel dil bilgisi kalıpları ve sözcükleri öğrenirler. Bu ders sonunda öğrenenler İngilizce başlangıç seviyesinden orta-başlangıç düzeye ilerlemek üzere hazırlanırlar.

ATA 101 ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ I

Temel Kavramlar, Osmanlı Devleti'nin Çöküş Sebepleri, Türk Yenileşme Hareketleri, I. Dünya Savaşı, Milli Mücadele.

RKUL 101 ÜNİVERSİTE KÜLTÜRÜ I

Her dönem, üniversitedeki akademik birimler, öğrenci konseyi ve öğrenci kulüplerinin önerilerinden oluşan bir program çerçevesinde 14 hafta boyunca gerçekleştirilecek seminer, konferans, panel, çalıştay ve söyleşiler içerir.

TTP 116 FARMAKOLOJİ I

Farmakoloji dersi; Farmakolojiye giriş ve temel kavramlar, farmakokinetik, farmakodinamik, merkezi sinir sistemi ilaçları, otonom sinir sistemi ilaçları, kardiyovasküler sistem ilaçları, analjezikler, anti-inflamatuarlar, anestezipler, akılcı ilaç kullanımı konularını içermektedir.

TTP229 HASTALIKLAR BİLGİSİ

Sağlık ve Hastalık Kavramları, Solunum Sistemi Hastalıkları, Sindirim Sistemi Hastalıkları, Sinir Sistemi Hastalıkları, Dolaşım Sistemi Hastalıkları, Boşaltım Sistemi Hastalıkları, Endokrin Sistemi Hastalıkları, Kan Sistemi Hastalıkları, Eklem ve Cilt Hastalıkları.

TTP120 GÜZEL KONUŞMA VE DİKSİYON

Dersin Programı, İşleyişi ve Etkinlikleri Üzerine Genel Tanıtım. Kendini ifade Edişe Yönelik Sunuşlar. Kendini ifade Edişe Yönelik Sunuşlar. Genel Kapsamı ile İletişim ve İletişim Kurabilme Becerisi. Yüzyüze Görüşme ve Planlama Aşamaları. Konuşmanın Teknik Hazırlığı. Konuşmanın Psikolojik Hazırlığı. Fiziksel, Yazınsal ve Anlatımsal Hazırlık. Dinleyiciye Hakimiyet/Dinleyiciyi Kavramak. İş Görüşmelerinde Beden Dili. Kitleye, Gruba, Bireye Karşı Etkin ve Güzel Konuşmanın Temel Adımları. Kendini ifade Edişe Yönelik Sunuşlar. Kendini ifade Edişe Yönelik Sunuşlar.

TTP 122 RAPOR HAZIRLAMA TEKNİKLERİ

Rapor ve sunum hazırlama temel esasları öncelikli olarak işlenecektir. Öğrencilerin yapmış oldukları projeleri insanlara nasıl iletileceği konusunda bilgi sahibi olmaları sağlanacaktır.

TURK 102 TÜRK DİLİ II

Dil bilinci, okuma beğenisi ve alışkanlığı, temel yazım ve noktalama kurallarının doğru kullanımı, daha geniş bir sözcük varlığı.

INGU 102 İNGİLİZCE II

Bu ders İngilizceye yeni başlayan öğrenenler için düzenlenmiş olup temel dil becerilerini geliştirmeyi hedefler. Farklı öğretim teknikleri ve uygulama çalışmaları aracılığı ile öğrenenlerin dinleme, okuma ve yazma becerileri edinmelerine yardımcı olur. Öğrenenler, gerçek yaşamda karşılaşılan durumlar içinde kullanılan diyaloglar ve metinler kullanarak temel dil bilgisi kalıpları ve sözcükleri öğrenirler. Bu ders sonunda öğrenenler İngilizce başlangıç seviyesinden orta-başlangıç düzeye ilerlemek üzere hazırlanırlar.

ATA102 ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ II

Modern Türkiye'nin doğuş ve gelişim süreci içindeki olaylar, fikirler ve ilkeler; Atatürk Dönemi Türk Dış Politikası, Atatürk İnkılapları, Atatürk İlkeleri.

RKUL 102 ÜNİVERSİTE KÜLTÜRÜ II

Her dönem, üniversitedeki akademik birimler, öğrenci konseyi ve öğrenci kulüplerinin önerilerinden oluşan bir program çerçevesinde 14 hafta boyunca gerçekleştirilecek seminer, konferans, panel, çalıştay ve söyleşiler içerir.

TTP 999 YAZ STAJI

Öğrencilerin ilaç firmaları, medikal firmalar ve eczanelerde pazarlama, tanıtım ve satış uygulamalarını gerçekleştirecekleri 30 işgünü kapsar.

TTP 233 PAZARLAMA ARAŞTIRMASI UYGULAMASI I

Bilim, araştırma, bilimsel araştırma kavramları, araştırma türleri ve sınıflandırılması, niceliksel araştırma türleri, araştırma süreci, araştırma konusunun belirlenmesi, problemin tanımlanması, kaynak taramasının yapılması, araştırma tasarımı ve hipotez oluşturma, araştırmada evren ve örneklem, veri kaynakları ve veri toplama yöntemleri, verilerin düzenlenmesi, geçerliliği ve güvenilirliği, temel veri analiz yöntemleri, frekans tabloları, verilerin değerlendirilmesi ve yorumu, araştırma raporunun yazılması

TTP 223 FARMAKOLOJİ II

ilaç uygulama yolları, solunum sistemi hastalıklarının tedavisinde kullanılan ilaçlar, astım tedavisinde kullanılan ilaçlar, otonom sinir sistemi ilaçları,

doğum kontrol yöntemleri ve oral kontraseptifler, gastrointestinal sistem ilaçları, analjezik ve antiinflamatuvar ilaçlar, diyabet ilaçları, akılcı ilaç kullanımı, ilaç suistimali ve bağımlılık, ilaç etkileşimleri

MET 101 MESLEK ETİĞİ

Ahlakın oluşumunda rol oynayan faktörleri incelemek. Mesleki yozlaşma ve meslek hayatında etik dışı davranışların sonuçlarını incelemek. Sosyal sorumluluk kavramını incelemek.

SKI204 SAĞLIK KURUMLARINDA PAZARLAMA

Pazarlama ve Hizmetlerin Gelişimi, Hizmet Kavramının Tanımlanması, Hizmetlerin Ortak Özellikleri, Hizmet Sektörünün Günümüzdeki Önemi, Hizmetlerde Pazarlama Karması, Geleneksel pazarlama karması, Genişletilmiş Pazarlama karması, Hizmetlerin Sınıflandırılması, Hizmetlerde Ürün Kavramı, Hizmetlerin Dağıtımı, Hizmetlerin Fiyatlandırılması, Hizmet Pazarlamasında İnsan, Personel, Müşteri, Fiziksel Kanıtlar, Çevre, Hizmet tesisin boyutları, Hizmet İşletmelerinde Talep ve Kapasite Yöntemi, Hizmet Kapasitesi, Model, boyutlar, kalitenin artırılması, hizmet karşılaşması, İlişkisel Pazarlama

TTP 227 SATIŞ TEKNİKLERİ

Müşterinin demografik yapısını tespit etme Müşteri isteklerini tespit etme. Müşterilerle ilişkileri geliştirmek Portföydeki müşteriler Empati kurmak Diksiyon Müşteriyi dinleme ve anlama Beden dili ile iletişim Anket düzenleme ve değerlendirme Satış ekibini oluşturma Program hazırlama Satış ekibinin motivasyonunu sağlama Satılacak ürünleri planlamak Değerlendirme yöntemleri İş Programlama Müşteriyi dinleme ve anlama

Beden dili ile iletişim

TTP224 İLAÇ PAZARI VE FİRMA DEĞERLENDİRMELERİ

İlaç pazarı ve ilaç pazarının elemanları, ilaç pazarı ve tıbbi mümessillerinin pazardaki yeri, ihtiyaç karşılama, fırsat, özellik, yarar, ilaç firmasında çalışan bir bölge yöneticisi ile söyleşi, araştırma ve soru şekilleri, destekleme, özellik ve yarar, satış kapanışı.

TTP226 HASTALIK KODLAMA SİSTEMLERİ

Hastane Bilgi Sistemleri, poliklinik hizmetleri bilgi sistemleri, klinik hizmetleri bilgi sistemi. Hastanelerde elektronik hasta kayıtlarına geçiş. Uluslararası hastalık kodlama sistemleri. ICD-10 sistemi uygulamalarına giriş. Enfeksiyöz ve parazitler. Hastalıklar, kodlama ve vaka çalışması. Neoplazmların incelenmesi ve vaka çalışmaları. Kan ve kan yapıcı hastalıkların incelenmesi ve İmmün Sistem Bozuklukları vaka çalışmaları Kan ve Kan Yapıcı Hastalıkların incelenmesi ve İmmün Sistem bozuklukları vaka çalışmaları.

TTP 202 PAZARLAMA ARAŞTIRMASI UYGULAMASI II

Bilim, araştırma, bilimsel araştırma kavramları, araştırma türleri ve sınıflandırılması, niceliksel araştırma türleri, araştırma süreci, araştırma konusunun belirlenmesi, problemin tanımlanması, kaynak taramasının yapılması, araştırma tasarımı ve hipotez oluşturma, araştırmada evren ve örneklem, veri kaynakları ve veri toplama yöntemleri, verilerin düzenlenmesi, geçerliliği ve güvenilirliği, temel veri analiz yöntemleri, frekans tabloları, verilerin değerlendirilmesi ve yorumu, araştırma raporunun yazılması

TTP 230 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI

Bu ders tüketici davranışları ve işletmeler üzerindeki etkileri; tüketici davranışının pazarlamadaki önemi, müşteri tatmini, müşteri sadakati yaratma; tüketim olgusu, ihtiyaç ve istekler; tüketici davranışı kavramı ve özellikleri; tüketici davranışı ve pazarlama stratejisi; tüketicilerin satın alma davranışları ve kararları; tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen faktörler; satın alma karar süreci, tüketicilerin satın alma alışkanlıkları konularını irdeler.

TTP 225 KRİZ VE STRES YÖNETİMİ

stres kavramı ve kriz ile ilişkisi, örgütsel stres ve örgütsel stresin yönetimi, örgütsel stres kaynakları, stresin birey ve örgüt üzerinde etkileri, stresle bireysel başa çıkmada uygulanacak teknikler.

TTP 201 BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ

azarlama karması, pazarlama iletişimi yöntemleri, reklam, kişisel satış, satış teşvik, halkla ilişkiler, doğrudan pazarlama, internet pazarlaması

TTP 115 BİTKİSEL ÜRÜNLERE GİRİŞ

Tıbbi ve aromatik bitkileri, drogları, temel tanımları, teşhis yöntemlerini, fitoterapiyi, ülkemizde görülen tıbbi bitkileri, elde edilme yöntemlerini ve saklanışlarını içerir.