



## YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: ECZACILIK FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: ECZACILIK (İNGİLİZCE)

<b>Ders Dili:</b>	Türkçe	<b>Ders Kodu:</b>	NEPHARE800
<b>Ders Türkçe İsmi:</b>	ECZANE YÖNETİMİ		
<b>Ders İngilizce İsmi:</b>	PHARMACY MANAGEMENT		
<b>Dersi Verecek:</b>	Ec. Ömer Faruk ERDOĞAN		
<b>Dersin Türü:</b>	ZORUNLU	<b>Dersin Seviyesi:</b>	LİSANS
<b>Yıl</b>	5	<b>Semester</b>	9
<b>Ders Kredisi:</b>	6	<b>AKTS Kredisi:</b>	6
<b>Teori(saat/hafta):</b>	3,00	<b>Uygulama(saat/hafta):</b>	0,00
		<b>Laboratuvar(saat/hafta):</b>	0,00

**Dersin İçeriği:** Eczane açma ve işletilmesine yönelik pratik,hukuksal ve teknik bilgi aktarımı

**Öğrenme Kazanımları:** İlgili kavramları/kuramları anlayabilecek  
İlgili kavram/kuramların geçerliliğini tartışabilecek  
İlgili kavram/kuramların, gerçek hayattaki muhtemel uygulamalarını tartışabilecek ve öneriler sunabilecek  
İlgili kavram/kuramları gerçek hayata/verilen diğer durumlara/vakalara uygulayabilecek  
İlgili kavram/kuramların gerçek hayatta var olan uygulamalarını eleştirel olarak analiz edebilecek  
Farklı kavram ve kuramları kendi özgün yaklaşımlarını yaratılmak için sentezleyebilecek  
İlgili kavramlarla ilgili özgün bir yaklaşım geliştirebilecek  
Sunum(lara)a hazırlık  
Verilen ölçütlere göre kendi çalışmalarını değerlendirebilecek  
Verilen ölçütlere göre arkadaşlarının çalışmalarını değerlendirebilecek  
Yeni yaklaşım geliştirebilecek/yaratabilecek  
Verilen parametreler çerçevesinde yeni bir ürün geliştirebilecek/yaratabilecek  
Verilen çalışmayı bağımsızca yürütebilecek  
Verilen bir çalışma üzerinde grup halinde çalışabilecek  
İlgili kavramları sayabilecek ve açıklayabilecek  
Öğrenmenin değerini takdir edecek  
Akademik bir makale üretmek için seçilen kaynak gösterme biçiminin ilkelerini uygulayabilecek  
Hedeflenen becerileri geliştirebilecek

**Dersin Amaçları:** Belirlenen kavram(ları) açıklamak/anlatmak  
İlgili kavram(lar)la alakalı farkındalık yaratmak ve bunu geliştirmek.  
Belirlenen kavram(lar)ın geçerliliğini tartışmak.  
Seçilen/belirlenen becerileri geliştirmek  
Seçilen konuların derinlemesine/detaylı bir şekilde incelemek  
Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerin var olan bilgilerini geliştirmek  
Seçilen kavramlar bağlamında öğrencilerin fikirlerini/bilgilerini/kavrayışlarını geliştirmek  
Belirlenen kavram/kuram/konularla ilgili öğrencilerle var olan bilgilerini yenilemek  
Yeniliği teşvik etmek  
Eleştirel düşünceyi geliştirmek

**Öğrenci İş Yükü:**

	Derse hazırlık Ders saatleri Ara sınav Final sınavı Proje yazımı Sınıf içi tartışma(lar)
<b>AKTS Formülü:</b>	300/50
<b>Kaynaklar:</b>	TEB, Eczacı Odaları yayınları, konuk eğitimci sunumları, görsel ve tecrübeye dayanan sunum ve anlatımlar
<b>Değerlendirme:</b>	Arasınav %40, Final sınavı %60 ağırlıklı not üzerinden yapılacaktır
<b>İşe Yerleştirme(Staj):</b>	
<b>Ön Koşul Ders Kodları:</b>	
<b>1. Hafta (19 – 23 Eylül)</b>	
<b>2. Hafta (26 – 30 Eylül)</b>	ECZANE İŞLETİM KURALLARI
<b>3. Hafta (3 – 7 Ekim)</b>	KANUN •YÖNETMELİK •PROTOKOL •MESLEK ÖRGÜTÜ •DENETİM VE RESMİ KURUMLAR İLE İLİŞKİLER
<b>4. Hafta (10 – 14 Ekim)</b>	ECZANEMİ AÇIYORUM
<b>5. Hafta (17 – 21 Ekim)</b>	ECZANE-ECZA DEPOSU ÇALIŞMA YÖNTEMLERİ VE İLİŞKİLERİ
<b>6. Hafta (24 – 28 Ekim)</b>	İLAÇ ALIŞ-SATIŞ •VADE •OPSİYON •SİPARİŞ •ÖDEME •İSKONTO •KAPANIŞ •ENVANTER
<b>7. Hafta (31 - 4 Kasım)</b>	ECZANELERDE MUHASEBE VE VERGİ UYGULAMALARI
<b>8. Hafta (7 - 11 Kasım)</b>	BANKA •ÇEK-SENET •PERSONEL İŞE ALMA- ÇIKARMA •ÖZLÜK HAKLARI •MUHASEBE DİKKAT EDİLECEK KONULAR •GELİR GİDER HESAPLAMASI •VERGİ
<b>9. Hafta (14 – 18 Kasım)</b>	İTS VE SAĞLIK BAKANLIĞI
<b>10. Hafta (21 – 25 Kasım)</b>	ECZANE YÖNETİM TECRÜBELERİ-STOK YÖNETİMİ
<b>11. Hafta (28 - 2 Aralık)</b>	MEDİKAL MALZEME SATIŞ EĞİTİMİ
<b>12. Hafta (5 – 9 Aralık)</b>	MODERN ECZANE DİZAYNI
<b>13. Hafta (12 -16 Aralık)</b>	DERMOKOZMETİK VE GELENEKSEL TIBBİ BİTKİLER SATIŞ EĞİTİMİ
<b>14. Hafta (19 - 23 Aralık)</b>	
<b>15. Hafta (24 – 30 Aralık)</b>	FİNAL SINAVLARI HAFTASI
<b>16. Hafta</b>	
<b>17. Hafta</b>	
<b>18. Hafta</b>	
<b>19. Hafta</b>	
<b>20. Hafta</b>	
<b>21. Hafta</b>	
<b>22. Hafta</b>	
<b>23. Hafta</b>	
<b>24. Hafta</b>	
<b>25. Hafta</b>	
<b>26. Hafta</b>	
<b>27. Hafta</b>	
<b>28. Hafta</b>	