



YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ DIŞA AÇIK DERSLER KOORDİNATÖRLÜĞÜ

Okul/Fakülte: ECZACILIK FAKÜLTESİ

Bölüm/Program: Eczacılık

Ders Dili:	Türkçe	Ders Kodu:	NEPHARE800
DersTürkçe İsmi:	ECZANE YÖNETİMİ		
Ders İngilizce İsmi:	PHARMACY MANAGEMENT		
Dersi Verecek:	Ecz. Ömer Faruk ERDOĞAN		
Dersin Türü:	ZORUNLU	Dersin Seviyesi:	LİSANS
Yıl	5	Semester	9
Ders Kredisi:	4	AKTS Kredisi:	5
Teori(saat/hafta):	3,00	Uygulama(saat/hafta):	0,00
		Ders İşleme Biçimi:	YÜZ YÜZE
		Laboratuvar(saat/hafta):	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 yaratbilmek 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 düşüncüyü geliştirmek		
Öğrenci İş Yüğü:			

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