

TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA DERSİ UYGULAMASI

(İlaç Mümessilleri İle Görüşme)

Ara sınav sonrası herhangi bir ilaç mümessili ile yüz yüze görüşme yapıp, deneyimler rapor olarak final sınavına kadar teslim edilecek ve son hafta derste paylaşılacaktır.

Yapılacak görüşmenin detayları şunlardır:

- 1) Görüşme aktif olarak çalışan ilaç mümessilleri ile yapılacaktır.
- 2) En az bir ilaç mümessili ile görüşme yapmak zorunludur. Ama eğer imkânınız varsa birden fazla görüşme yapmanız menfaatinize olacaktır.
- 3) Görüşmelerin yüz yüze yapılması gerekmektedir.
- 4) Görüşmelerde elde edilen bilgilere göre "Tıbbi Tanıtım Temsilciliği" mesleği hakkında bir rapor oluşturularak final sınavından önce teslim edilecektir. Ayrıca son derste sözlü olarak yapılan görüşmeden elde edilen deneyimler sınıfta sözlü olarak paylaşılacaktır.
- 5) Görüşmelerin titizlikle yapılması, mümkünse ses/video kaydının alınması eğer hiçbiri yapılamıyorsa not alınması ve görüşmenin sonunda bir fotoğraf çekilmesi gerekmektedir.
- 6) Görüşme sırasında yanlı davranılmamalı tüm sorular objektif bir şekilde sorularak etik kurallara uygun davranılmalıdır.
- 7) Görüşmelerden elde edilen bilgiler sadece dersimiz kapsamında değerlendirileceği ve üçüncü şahıslarla paylaşılmayacağı bilgisi görüşmeden önce görüşülen kişiye aktarılmalı ve bilgiler kimse ile paylaşılmamalıdır.

GÖRÜŞMEDE SORULACAK SORULAR

İlaç mümessili ile yapılacak görüşmede aşağıdaki formda belirlenen sorular standart olarak sorulacak ve bu standart soruların dışında aşağıdaki sorular da yöneltilecektir:

- Hekimlere Yaptıkları Tanıtımların Ortalama Sunum Süresi
- Görüşme Yaptıkları Hekime Hangi Promosyonu Vereceklerini Nasıl Belirledikleri
- Etkilemekte Güçlük Çekilen Hekimlere Ulaşmak İçin Hangi Yolları Kullandıkları
- Yaptıkları Tanıtımların Hekimlerin Reçeteleme Kararlarını Ne Kadar Etkilediği (Yapılan araştırmalara göre hekimler bu tanıtımlardan sadece bilgi edindiklerini ve reçeteleme kararlarına etki etmediğini belirtiyorlar, sizce öyle mi?)
- Mesleğin zorlukları neler?
- Unutmadığını/İlginç bir mesleki anınız var mı?

Bunlara ek olarak; görüşülen kişinin "Tıbbi Ürün Tanıtım Temsilcisi Yeterlilik Belgesi" almış mı, almışsa hangi kurumdan ne zaman almış? Almamışsa çalıştığı firmanın buna yönelik bir uygulaması olacak mı?

(Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelik Kapsamında Ürün Tanıtım Temsilcilerinin Sınavına ve Yeterlilik Belgesi Başvurularına İlişkin Usul ve Esasların Uygulanmasına Dair Kılavuza Göre, Ürün Tanıtım Temsilcileri 01.01.2019 Tarihine Kadar, Kurumca Verilen Yeterlilik Belgesini Almak Zorundadırlar.)

DEMOGRAFİK BİLGİLER	
Yaş	
Medeni Durum	
Cinsiyet	
Eğitim Düzeyi (Lise, Ön Lisans, Lisans, Lisansüstü) ve Bölümü	
Mesleki Tecrübe	
Şuan Çalıştığı Firma	
ALINAN MESLEKİ EĞİTİM	
Diksiyon ve Etkili Konuşma	
İletişim Beceriler	
Kişilerarası İlişkiler	
Satış Teknikleri	
Kriz ve Stres Yönetimi	
Zaman Yönetimi	
Sunum Teknikleri	
Liderlik	
NLP	
EN SIK KULLANILAN PROMOSYONLAR	
Numune İlaçlar	
Eşantiyon Kırtasiye Malzemeleri	
Ücretsiz Kitap / Dergi	
Ücretsiz Eğitim / Konferans / Seminer İmkanları	
Medikal Araç ve Gereçler	
Diğer (Lütfen Belirtiniz)	
SİZCE HEKİMLERİN REÇETELEME KARARINA EN ÇOK ETKİ EDEN İLK 3 FAKTÖR NEDİR?	