

İLETİŞİM BECERİLERİ 2 DERS NOTU

II.DÖNEM TAMAMI

(2012-2013)

ÖZGÜN FOTOKOPİ

TEL : (0216) 450 13 58

İletişim Becerileri-2Ders-1

19.02.13

Salı

Aylin Acar Sancar

* Uzm.Fcz. Deniz Özer Kural eşliğinde eczacılık için yeni çıkan yasalar tartışıldı.

* Dersin içeriğini slaytlarda bulabilirsiniz.

Ders-2

26.02.13

Salı

?

Ders-3

05.03.13

Salı

Johnson & Johnson

Özlem Hanım, Esra Hanım (İnsan Kaynakları)

* Johnson & Johnson firmasının ruhsatlandırma departmanından misafirler geldi.

* Öncelikle firmanın kuruluş tarihçesi hakkında kısa bir film izlendi.

* Özlem Hanım; 1998 M.Ü. Eczacılık mezunudur.

Sarıyerde çok güzel imkanlar var ve istekli olmak, çalışmak bazı yerlerin kapısı mutlaka açılmaktadır.

Geri ödeme, piyasetlendirme ve ruhsatlandırma bölümü; sağlık bakanlığı, sosyal güvenlik kurumu gibi kurumlarla işler yapan birimdir.

Türkiye'de bir ilacın ruhsatını alıp, piyasaya sürmek; geri ödeme ve piyasetlendirme sürecinde 5 yıl almaktadır.

Ruhsatlandırma ve geri ödeme departmanının faaliyetleri son 5 yıl içinde artmıştır. Bunun nedeni; geliştirilen ilaçların devamlılığını sağlama, artan hasta popülasyonu, gelişen teknoloji ve yeni tedavi yöntemlerine adapte olma...

Ruhsatlandırma bölümünde çalışırken lisansla alınan derslerden özellikle de farmakolojiden yararlanır. → KÜB, KT hazırlama, ruhsatlama dosyasını daha iyi kavrama

Eser hanım

8 yıldır ilaç sektöründe çalışıyor. İlaç sektörü sürekli değişen bir ortam olup, çalışanlarının kaliteli olması ve burada çalışmak çok büyük bir avantajdır.

* Johnson & Johnson 3 ayrı gruptan oluşuyor.

- 1- Tüketici ürünleri grubu → Johnson's baby, nitrucia, listerine
- 2- İlaç grubu → psikiyatri, onkoloji, hematoloji, iç hast. ilaçları
- 3- Medikal cihazlar → ortopedik cihazlar.

Firmamızın önümüzdeki yıllarda çok ciddi ürün çalışmaları olacaktır. Özellikle HIV alanında çalışmaları sürmektedir.

Tüketici ürünleri grubunda 6 kategori var.

- 1- Cilt sağlığı
- 2- Bebek bakımı
- 3- Besleyiciler
- 4- Ağız bakımı
- 5- Kadın bakımı
- 6- ?

Bu gruptaki ürünleri bir kısmı Türkiye'de bulunurken bir kısmı yok → Olmama nedeni;

- şirketin stratejisi
- devletle ilgili regülasyonlardan dolayı

Medikal cihazlar grubu farklı farklı firmaların adı altında toplanmış. Ürünlerinin hiç biri Türkiye'de üretilmiyor ithal geliyor.

Medikal cihazlar → satıştaki katkısı %100 (Kendi ürünleri içinde en yüksek getirisi olan)

Şirketin kendine özgü bir aidi vardır. Etik yaklaşımlar ve iş süreçlerini ortakları daki adımlara bakarak yürütmektedirler.

Türkiye'de hiç ALEGE yok sadece klinik araştırmalar yürütülmektedir.

Johnson & Johnson'ın iş başvurularındaki beklentileri;

- Değişime hızlıca adapte olabilecek potansiyele sahip olma
- İngilizce bilmek
- Gerçekten ne yapmak istediğini bilmek

Adayları 3 görüşmeden sonra eleterek işe alıyorlar.

Johnson & Johnson'da eszacı olmak avantaj mıdır? → Aylin Hoca'nın sorusu
- İşe alımda eszacı girimi yok. Önemli olan ne yapmak istediğini bilmek

Lisans hayatında yapılan her şeyin artışı daha sonra geri döner

İşe alımda başkalarının referans olması iyi bir avantajdır.

Ders-4

Prof. Dr. Lepika Bakıoğlu

12.03.13.

Salı

"Kariyer Günlerinden"

* Dünyada sektörün büyüme oranı %12-15, Türkiye'de ise bu oran %2'dir.
(2012-2016)

Kişinin başı ilaç tüketimi (dolar) tutar bazında azalmaktadır fakat kuru bazında artmaktadır.

Yasalarından dolayı artık eszane açabilmek zorlaşmaktadır.

Kamu eszanelerindeki eszacı sayısı artmaktadır.

Çeşitlilik ~~en~~ yeni ile eskiyi artırmaktır. Örneğin bir başarılı insan ile başı açık birine bakıldığında tutuculuk farklarını görürüz. Fakat başı açık olan kişinin de tutucu olduğu tarafları vardır.

"Öğrenci iyi not aldığımda ben aldım, kötü not aldığımda ise hoca verdi demek. Yani başarısızlık nedenini dışarıda görürüz."



(4)

* Firmalar eskiden başka firmalara bakıp nasıl rekabet edeceğini düşünüyordu. Oysa şimdi ise ellerindekilere bakıp bunları nasıl kullanacağını düşünmektedirler. Apple[®] Microsopita bakıyordu Apple[®] olmazdı. Başkasına bakarak ondan sadece birazcık daha iyi olabiliriz. Fakat asıl önemli olan kendimize bakıp değerlerimizi ortaya çıkar. maktır.

"Öncelikle kendime ve başkasına nasıl yararlı olabilirim diye sarmalıyız. Böylece çok sayıda alternatifimiz olacak ve sonuca ulaşabileceğiz."

Ders-5

19.03.13

** Eczacıların yapabilecekleri;

* Serbest eczane

* Kurum eczacılığı

* Akademisyenlik

* İlaç sektöründe satış - pazarlama

* Üretim / Kalite

* Klinik Çalışmalar

* Ruhsatlandırma

* Patent / F. vizyonu

* Medikal

* Hastane eczacılığı

* Depo mesul müdürlüğü

Herkesin hayatında oru işaretleri vardır. Önemli olan bunların sayısını en aza indirmektir.

Stajlarınızı mutlaka yapın. Yapmadıysanızda henüz kaybedilmemiş birşey yokken o zamanda başlayın.

Nerde çalışırsanız ve neye emek verirsiniz birgün karşınıza artı olarak geri dönecektir.

Akademisyenler kendilerine bireysel hedefler koymaktadır. Fakat kollebratif çalışılırsa Türkiye'nin ileride kendine ait bir patenti olabilir.

- * Sosyal kulüplere katılmak önemlidir.
- * Türkiye'de 24 bin eczane var. ve ilaç sektörü eczaneleri; eczane, orijinal eczane, dermatokozmetik ağırlıklı eczane olarak sınıflandırmaktadır.

Fabrikadan depoya ilaç gelir. Depocu %9 kâr ücretini ekleyerek eczaneye gönderir. Eczacıda bunun üstüne %25 kâr üzerinden ve %8 KDV koyup hastaya satılır.

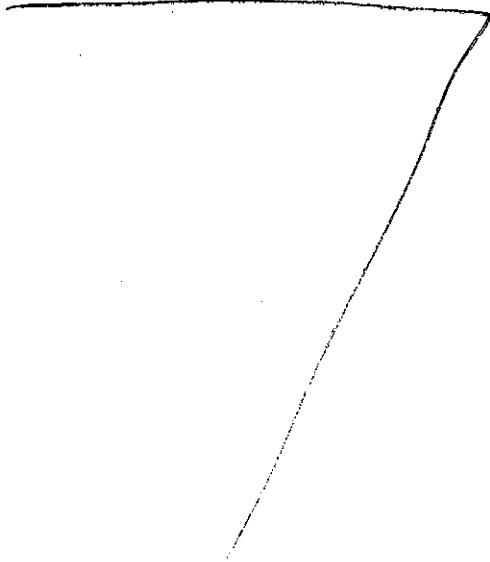
Hastaneler bu %25 kâr'ı eczaneye kaptırmak istemiyorlar. Yatan hastalarının ilaçlarını kendi içlerinde karşılayarak kâr ~~et~~ ediyorlar.

Geri ödeme kurumu ilaç firmalarına belirli bir ciro bildiriyor ve bu ciroya esas firmalar iskonto şeklinde geri ödemek zorunda kalıyorlar. Halk kanıyı bir şey çünkü fiyatlar düşüyor, fakat ilaç firmaları ve eczaneler için zararlıdır.

Eczane ~~et~~ aamadan önce adı adı iyi düşünülmalıdır. Karlığı nasıl artırırım diye düşünmek gerekir.

Yanrı düşünerek karar vermezsin.

İletişim iyi kurulursa günün sonunda satışlarında artar. İkimiz insanları konuşarak etkilemek ~~et~~ olmalıdır.



Ders-6

26.03.13

Türkiye'de Eczacı Kooperatifleri ve Eczacıya Katkıları

Kooperatizcilik: bireylerin tek başlarına yapamayacakları ya da birlikte yapmalarında yarar bulunan işleri, en iyi biçimde ve maliyet fiyatına yapmak üzere dayanışma suretiyle ekonomik güçlerini bir araya getiren örgütlerdir.

- * Dünyada ilk başarılı kooperatizcilik 1844'de İngiltere'de 28 işçi tarafından başlatıldı. (Rochdale Parapsiz Öncüleri)
- * Bizde ilk kooperatif Mithat Paşa tarafından 1863'de kuruldu. (Memleket Sarfı)
- * Cumhuriyet döneminde ilk kooperatif Atatürk tarafından 1936 yılında Silipli'de kuruldu. → İlk üyesi M. Kemal Atatürk'tür.

Sermaye Şirketleri ve Kooperatifler Arasındaki FarklarSermaye Şirketleri

- * Ortaklarına olabildiğince kar üretme amacı güderler, bunun için tüm paydaşlarına az ödeme, müşterilerine ise fazla ödeme bakarlar.
- * Ortaklarına sermayeleri oranında kar payı dağıtılır.
- * Bir kişi veya bir grup, şirket hisselerinin %51'ine sahip olarak yönetimde hakim duruma geçebilir.
- * Toplumsal ve sosyal amaç hemen hemen hiç yoktur.

Kooperatifler

- * Kar amacı gütmeyenler, tüm karlılıklarını ortaklarına dağıtırlar.
- * Ortaklar yapmış oldukları alışveriş oranında kar payı alırlar.
- * Kooperatiflerde her ortak bir paya sahiptir, hiçbir ortak ikinci bir paya sahip olamaz. Bu nedenle demokratik bir katılım gerçekleşir.
- * Kooperatiflerde iş; sosyal amaç kuruluş ilkeleri arasındadır.

NOT: Hızlı geçirildiği için geri kalan 2 maddeyi yazamadım.

Eczacı Kooperatiflerinin Doğuşu

- * Türkiye'de siyasi buhranların yaşandığı 70'li yılların sonunda ekonomik şartların zorlaşması, ilaç tedarikinin büyük ölçüde dışa bağımlı olması, ticari depoların eczanelere ilaç verme konusunda keyfi davrandığı bir süreç başlamıştır.
- * Bu nedenle eczacılar meslek geleceği için örgütlenme arayışına girmişler. Bilimsel ve fedakar eczacıların öncülüğünde kooperatifçilik düşüncesi filizlenmeye başlamıştır.

Eczacı kooperatifleri neden kuruldu?

- 1- Sektörde yaşanan ekonomik koşullar
- 2- Ticari depo yoksunluğu
- 3- Sektörde eczacının değere dışı kalması
- 4- Keyfi satış koşulları
- 5- Etkisiz depoculuk uygulamaları

Eczacı kooperatifleri;

- * Eczacı ortaklarının teminini ve dağıtımını sağlayan,
- * Eczanelerin ve ilaç sektörünün sağlıklı gelişimine katkıda bulunarak ortaklarının hak ve çıkarlarını koruyan,
- * Sadece ortaklarından aldığı güç ile büyümeyi, gelişmeyi ve sektörde eczacıyı da söz sahibi yapmayı hedefleyen yapıdır.

Eczacı Kooperatiflerinin Özellikleri

- 1- Katılımda Eşitlik= Kooperatiflerde her üye/ortak tek gya, eşit seçme ve seçilme hakkına sahiptir.
- 2- Şeffaflık ve Bağımsız Denetim= Eczacı kooperatifleri bağımsız denetim şirketleri tarafından her yıl denetlenmektedir.
- 3- Risturn (Kar Payı)= Kooperatifler 1 yıl içerisinde elde etmiş oldukları geliri gider farkını ortaklarına, alışları oranında kar payı olarak dağıtır.

* Rakamlarla TEKB

- 12.000 ortak
- 50 şube
- 2653 çalışan
- 1068 araç
- %18 Pazar Payı

* Kooperatiflerin sunduğu hizmetler;

- Bilgi teknolojileri (Edakom)
- Üretim (Çağdaş Eczacılar Lab, Farmasyon, Doğal Destek)
- Lojistik (Farmalogistik)
- Turizm (Apistur)
- Pazarlama, Eczane dizaynı (Eggs, Farmasyon)
- Sigorta (Tek Sigorta, İstanbul Ecz. Sigorta, Farmasigorta)
- İlaç dışı ürün (Hijyat, farmapis)
- Eğitim (Pim Kooplar, Farmasyon)
- Sosyal sorumluluk projeleri (Pim Kooplar, ÇEKÖP)

Sosyal Sorumluluk Projeleri

- | | |
|---------------------------------|---|
| * Kooperatif Ormanları | * Fırsat ilaç Atıklarının Birleştirilmesi ve İmhası Projesi |
| * Ağacını koru projesi | * Doğada kaybolabilen ve zaman olmayan Bio-torba'nın |
| * Atık kağıt toplama kampanyası | kullanımına dikkat çekilmesi |
| * Pil toplama projesi | * Midekte geçmiş ilaçları toplama kampanyası |

Kooperatifler, dağıtım kanalı değildir.

Kooperatifler, güçlü bir eczacı örgütüdür.

Vize burçya koobr..

İletişim Becerileri-IIVize sorularıNOT

- * Ders 1 → 16.04.13 → Ders yapılmadı.
- * Ders 2 → 23.04.13 → Ders sohbet havasında geçti. Dersin sonuna doğru İstanbul Ecza Odası başkanının geçmişte eczaneleri kapalı tutma isteği tartışıldı fakat daha sonraki günlerde bu durumun canlandırılmasının yapılmasına karar verildi.
- * Ders 3 → 30.04.13 → Dilekçe yazımı
- * Ders 4 → 07.05.13 → Misafir konuk → Hastane eczacılığı konusu
- * Ders 5 → 14.05.13 → Eczacılık bayramı - Tatil
- * Ders 6 → 21.05.13 → Sorders olduğundan ders sohbet ederek geçti.

Dilekçe YazımıDers-3

	Tarih, Şehir:
Dekanlık Makamına	
Adres: _____	İmza Ad-Şifad
Ek(ler): _____	

* Tarih yazılırken ay adı büyük yazılır → 30 Nisan 2013 gibi

30. Nisan. 2013 → Yanlış 03/04/2013 → Doğru

30. 04. 2013 → Doğru 03-04-2013 → Yanlış

03.04.2013 → Doğru



Buraya sıfır özetlikle konulmalıdır.
Çünkü üçüncü kişilerce yazmış oldu
günümüz dilekçesinin tarihi değiştirilebilir.

Mayıs 5, 2013 → Amerikan yazımı
Mayıs, 5 →

* Adres sırasıyla mahalle, cad, sok, no, daire şeklinde olmalıdır.

* Başlık 3 kelime kadarcasına ^{harflerin} hepsi büyük olabilir. 3 kelimeden fazlaysa ilk kelimenin baş-
harfi büyük diğerleri küçük olarak yazılmalıdır

Öz
Eczacılık Fakültesi Dekanlığına
veya
DEKANLIK MAKAMINA

* Başlıktan sonra hiçbir noktalama işareti konulmaz. ^{gibi yazılmalıdır.}

* Bir dilekçe 3 paragraftan oluşur

1. Kısım = Siz kimsiniz? Kendinizi tanıtmak amaçlıdır. Bu paragrafa

"İsim" yada "Ben" yazılmaz.

2. Kısım = Dilekçenin ne için yazıldığına belirtildiği paragraftır.

3. Kısım = Tamamen teşekkür konudur.

Bir den yüksek mevkîye dilekçe yazılmışsa "Gereğinin
yapılmasını saygılarımla arz ederim." yazılır.

Bir den düşük mevkîye ise "Gereğinin yapılmasını rica
ederim." yazılır.

Ders-4Hastane EczacılığıGülşen Hanım

* Hastane eczacıları ne yapar?

1- Komisyon Üyeliği

* Enfeksiyon komitesi

* Antibiyotik komitesi → Hastanede hangi antibiyotik daha fazla kullanılıyor.

* Etik komite

Bu komitelerde hastane eczacıları yer alabiliyor. Buralarda danışmanlık görevi yapmaktadırlar.

Hastanede eczacının yeri; başhekimin eczacıyı ne kadar tanıdığına ve eczacının hastanede kendini ne kadar gösterdiğine bağlıdır.

2- Tıbbi Malzeme Alımı

Hastanede tıbbi malzeme alımı görevi artık eczacıya verilmiştir. Fakat hastanede birden fazla eczacı varsa bizi ilaç bölümüne yada tıbbi satın almaya başhekimine bağlıdır.

Tıbbi satın alma bir hastaya aynı malzemenin silikonlu, cam olanı verilirse hangisi de ne olur yada neye göre seçilir gibi soruları eczacı bilmek zorundadır.

3- Sağlık Bakanlığı hizmet kalite standartları çalışmaları,

4- Diğer → eczane düzeni, kalite çalışmaları

Kalite Çalışmaları = Sağlık Bakanlığının hastanelerde yapmasını istediği hasta güvenliği, çalışan güvenliği gibi genel hizmet alanlarında kaliteyi artırmayı hedefleyen çalışmalardır. Ör

Aynı ilacın iki farklı doz formu yan yana bulunmamalı çünkü hastaya ilaç ulaştırırken karışıklıklara yanlışlıklara yol açabilir. Yine kutuları benzer ilaçlarda da bu aynı sekildedir. Bunu önlemek adına farklı raf sistemleri yapılmalıdır.

Pediyatrik dozun farklı dozlara konulması yada devamlı serviste bulunması

Buzdolabında bulunulması gereken ilaçların devamlı sıcaklık takibi yapılmalıdır.

- * Yüksek riskli ilaçlara etiketleme yapılması
- * Akılcı ilaç kullanımı konusunda doktorlara eğitim verme.

* Eczacılık değince kafamızda neler çıkar?

- | | |
|------------|--------------|
| ✓ İletişim | ✓ İlgi/Takip |
| ✓ Dikkat | ✓ Sabır |
| ✓ Güç | ✓ Ticaret |

İletişim

Eczacılık tamamen bilgi ve iletişime dayanan bir meslektir. Serbest eczanede çalışırken hastalarla, depolarla; hastanede çalışırken hemşirelerle, doktorlarla sürekli iletişim halinde olmalıyız.

Ne kadar bilgili olursak olalım elimizdekini karşıya veremedikten sonra bir anlamı yoktur. Bu durumda ne kendimizi geliştirebiliriz ne de kafamızdaki bir faydamız dokunur.

Dikkat → Ne kadar doğru teşhis konulursa konulsun, doğru ilaç verilmedikten ve doğru yolla uygulanmadıktan sonra bir önemi yoktur. Bunun için devamlı dikkatli olmalıyız. Yapmış olduğumuz mesleğe saygılı, bilinci olmak bizi daha iyi yerlere getirecektir.

İlaçlar gıda bir yada altı gıda bir ihalerle alınır. Bununla verilen siparişler ibaresi kalmayacak (ayrımını yetiştirecek) şekilde ayrılmalıdır.

Doktorun her reçetede verdiği ilaç hemen verme bize sorulmalıdır. İlaç gerekli mi? Stokumu zor duruma sokar mı? gibi durumlara dikkat edilmeli.

Güç → Serbest eczanelerde sermaye ihtiyacı varken hastane eczanesinde böyle bir güce sahip olmak zorunda değiliz. Aynı zamanda hastanede fiziksel güce ihtiyacı yok → ilaç kolisi kaldır/indir. gibi... fakat daha çok zihinsel güç gereklidir.

↳ İlaç oranı, stok kontrolü v.b.

İlgi/Takip → İlgi takip eczacılıkta önemlidir. Devamlı yeni bilgileri, yeni çıkan ilaçları takip etmeliyiz. Eczacıya her türlü soru sorulmaktadır kendi uzmanlık alanımız dışında bile olsa. Bununla eczacılıkla ilgili hemen herşey takip edilmeli.

Sabır → Hastaya, hasta yakınlarına, meslektaşlarına, doktorlara ve hemşirelere karşı sabırlı olmalı. Dışalgı barmesi - aniden alttan abrak kuralıyız. İletişimin temelinde de sabır yatar.

Picaret → Satın alma yapılırken dikkatli olmalı. Çünkü devlet hastanesi ve özel hastanelerin aynı birer prosedürleri vardır. İlaç alımı ne fazla ne de az sonucu getiremeyecek kadar az olmalıdır.

* Eczacılar her yere bağlı...

- İzin konusunda → müdür yardımcısına (İdari ve mali)
- Sağlık konusunda → sağlık bakım hizmetine
- İlaç konusunda → sağlık bakım hizmeti + başhekkime

Konu kuruluşlarında artık yeni yapılmamış var. Hastane eczaneleri artık belirli bir genel merkez kuruluşuna bağlıdır.

Reçete edilen ilacı hemşireye teslim edilmektedir. Bir antibiyotik personel teslim edilebilir fakat bir mor, kırmızı, yeşil reçete ilaçları kesinlikle hemşireye teslim edilmektedir.

Çalışma saatleri hastaneden hastaneye değişmektedir. Devlet hastanelerinde 08.00 - 08:30 gibi iş başı, 16:30 - 17:00 çıkış. Özel hastanelerde resmi tatil ve cumartesi günleri çalışma olabilmektedir.

Hastane eczanesinde çalışmak için öncelikle bazı özellikleri sağlanabiliriz.

Nöbet var mı yok mu?

Döneri?

Maası?

Görev yeri? → ilaç mı tıbbi malzeme mi?

* Hastanede hececi varsa haftada 1-2 gün nöbet tutulur. Bu durumla ilgili yönetim karar verir.

* Devlette çalışan bir eczacının ortalama maaşı → 1620 - 1630 TL

+ Sabit ödeme → 800 TL'ye yakın
+ Döner

Bitti

→ hastane belirler.

