

REPREZANT (İLAÇ TANITIM ELEMANI)

TANIM

Bir ilaç firması adına, firmaya ait (ruhsatlı) ilaçların tanıtımı ve pazarlamasıyla görevli kişidir.

A- GÖREVLER

İş süreçlerinde, iş sağlığı ve güvenliği kurallarına, çevre koruma düzenlemelerine, mesleğin verimlilik ve kalite gerekliliklerine uygun olarak;

- İş organizasyonu yapar,
- Tanıtılacak ve pazarlanacak olan ilaçlar hakkında edinilmesi gereken tüm bilgileri edinir,
- Ziyaret edeceği eczaneleri, hastaneleri, Kamu veya özel kurum veya kuruluşların doktorlarını veya sağlık ocaklarını belirler,
- Belirlenen yerlere giderek tanıtacağı ilaçla ilgili katalog veya örnek mamulleri göstererek açıklamalarda bulunur,
- İlacın fiyatı ve kredi şartları ile fiyatlarda meydana gelebilecek değişiklikler hakkında görüştüğü kişilere açıklamalar yapar,
- Siparişler alır ve bunları çalıştığı firmaya gönderir,
- Yaptığı işlemler hakkında rapor yazar ve amirine iletir.
- Mesleki gelişim faaliyetlerinde bulunur.

KULLANILAN ARAÇ, GEREÇ VE EKİPMAN

- Bilgisayar
- Çeşitli kırtasiye malzemeleri,
- Çeşitli ilaç numuneleri,
- Sipariş fişi.
- Slayt Makinesi,
- Data Projektörü,
- Çanta.

REPREZANT (İLAÇ TANITIM ELEMANI)

B-MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

- İlaç tanıtım elemanı (reprezant) olmak isteyenlerin;
- İnsanlarla kolay iletişim kurabilen, ikna kabiliyeti yüksek,
 - Düşüncelerini etkili bir biçimde başkalarına aktarabilen,
 - Zamanı iyi kullanabilen, sabırlı ve sorumluluk sahibi kişiler olmaları gerekir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

İlaç tanıtım elemanları zamanlarının büyük bir kısmını seyahat ederek geçirirler. Tanıtım için hastaneye, eczaneye veya bir doktorun yanına giderek genellikle kapalı ortamlarda bulunurlar. Bazen de çalıştıkları firmada büro ortamında görev yaparlar. Reprezantlar çalışırken doktorlarla, eczacılarla, meslektaşlarıyla ve çalıştığı firmadaki elemanlarla iletişim halindedirler.

REPREZANT (İLAÇ TANITIM ELEMANI)

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN VERİLDİĞİ YERLER

Mesleğin eğitimi üniversitelere bağlı Meslek Yüksekokullarının “Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama” bölümünde verilmektedir.

MESLEK EĞİTİMİNE GİRİŞ KOŞULLARI

Mesleğin eğitime girebilmek için;

- Lise veya dengi okul mezunu olmak,
- YKS (Yüksek Öğretim Kurumları Sınavı) kılavuzunda belirtilen giriş koşullarını taşımak,
- Meslek liselerinin, YKS Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzunda belirtilen bölümlerinden mezun olanlar “Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama” ön lisans programlarına geçerken ek puan almaktadırlar.

EĞİTİMİN SÜRESİ VE İÇERİĞİ

Bu programın eğitim süresi 2 yıldır. Eğitim süresince öğrencilere; Farmakoloji, Anatomi, Fizyoloji, İlaç Pazarlama ve Satış Teknikleri, Pazarlama İlkeleri, Bilgisayar ve İnternet Kullanımı, Tıbbi Terminoloji, İnsan Anatomisi ve Fizyoloji, Tıbbi Mikrobiyoloji, Psikoloji gibi mesleki dersler ağırlıklı olmak üzere genel kültür dersleri de alınmaktadır.

Eğitim sürecinde staj yapma zorunluluğu vardır.

EĞİTİM SONUNDA ALINAN BELGE - DİPLOMA

Eğitim sonunda mezun olanlara "Ön Lisans Diploması" verilir.

REPREZANT (İLAÇ TANITIM ELEMANI)

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

İlaç endüstrisi, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de sürekli olarak gelişen bir sektördür. Sayıları bir hayli artan değişik türdeki ilaçlara paralel olarak ilaç firmalarının sayısında da son yıllarda bir artış gözlenmektedir. Bu nedenle iyi bir eğitim almış olan ilaç tanıtım elemanlarına her zaman ihtiyaç duyulmaktadır.

F - EĞİTİM SÜRESİNCE VE EĞİTİM SONRASI KAZANÇ

EĞİTİM SÜRESİNCE

Öğrenciler eğitimleri süresince Kredi ve Yurtlar Genel Müdürlüğü’nün vermiş olduğu öğrenim kredisinden ve yurt hizmetlerinden yararlanabilirler.

Ayrıca, çeşitli resmi ve özel kurum/kuruluşlar tarafından sağlanan burslardan faydalanabilirler.

EĞİTİM SONRASI

Çalışanların kazanç durumu çalışılan işyerinin büyüklüğü, kişinin tecrübesi, bilgisi, yeteneği, çalışma kapasitesi ve sektörün ücret düzeyine göre değişebilmektedir.

Bazı firmalarda ise elemanların çalışma gücünü ve verimliliğini artırmak amacıyla primli ücret sistemi uygulanmaktadır.

REPREZANT (İLAÇ TANITIM ELEMANI)

G - MESLEKTE İLERLEME

MESLEKİ EĞİTİMDE İLERLEME

“Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama” ön lisans programını başarıyla tamamlayan öğrenciler, “Lisans Öğrenimine Dikey Geçiş Sınavında (DGS)” başarılı oldukları takdirde kılavuzda belirtilen programlara kontenjan dâhilinde dikey geçiş yapabilirler.

İŞ HAYATINDA İLERLEME

İlaç tanıtım elemanları deneyim ve başarılarına göre çalıştığı firmanın idari kademelerine (bölge şefliği, müdürlük vb.) yükseltilirler.

BENZER MESLEKLER

- Eczacı,
- Pazarlamacı.

REPREZANT (İLAÇ TANITIM ELEMANI)

H - EK BİLGİLER

Mesleğin tam eğitimi "Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama" adlı bölümde verilse de üniversitelerin pazarlama, işletme veya sağlıkla ilgili bölümlerinden mezun olmuş kişiler de bu mesleği yapabilir.

Ayrıca, en az lise mezunu olan kişilerde genel yetenek sınavlarından veya mülakattan geçirilerek başarılı olurlarsa ilaç firmalarının açtığı kurslara katılma hakkını elde ederler. Kursları başarıyla tamamlayan kişiler reprezant olarak göreve başlarlar

I- KAYNAKÇA

- Meslek elemanları,
- YKS Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzu,
- Uluslararası Standard Meslek Sınıflaması-ISCO 08,
- "Türk Meslekler Sözlüğü" Türkiye İş Kurumu yayınları,
- Meslek Danışma Komisyonu (MEDAK) üyesi kuruluşlar.

İ- AYRINTILI BİLGİ İÇİN

- İlgili eğitim kurumları,
- <https://kariyerkapisi.cbiko.gov.tr/>
- ÜNİ-VERİ <https://www.cbiko.gov.tr/projeler/uni-veri>
- Türkiye İş Kurumu web sayfası www.iskur.gov.tr
- Ulusal Meslek Bilgi Sistemi <http://mbs.meb.gov.tr/>
- Mesleğim Hayatım web sitesi <https://meslegimhayatim.meb.gov.tr/>
- T.C. Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi Başkanlığı <http://www.osym.gov.tr/>
- Bünyesinde "Meslek Bilgi Merkezi" Bulunan Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlükleri/Hizmet Merkezleri.

Bu dosya; meslek seçme aşamasında olan gençleri bilgilendirme amaçlı olup, meslek mensupları, işyerleri, mesleğin eğitim yerleri ve meslek odalarından bilgi alınarak oluşturulmuştur.