

## Diş Hekimliği (İngilizce)

Lisans

TYYÇ: 6. Düzey

QF-EHEA: 1. Düzey

EQF-LLL: 6. Düzey

## Ders Genel Tanıtım Bilgileri

Ders Kodu:	UNI392				
Ders İsmi:	Yeni Ürün Geliştirmeye Yönelik Yenilikçi Stratejiler				
Ders Yarıyılı:	Bahar Güz				
Ders Kredileri:	<table><tr><td>AKTS</td></tr><tr><td>5</td></tr></table>	AKTS	5		
AKTS					
5					
Öğretim Dili:	İngilizce				
Ders Koşulu:					
Ders İş Deneyimini Gerekliyor mu?:	Evet				
Dersin Türü:	Üniversite Seçmeli				
Dersin Seviyesi:	<table><tr><td>Lisans</td><td>TYYÇ:6. Düzey</td><td>QF-EHEA:1. Düzey</td><td>EQF-LLL:6. Düzey</td></tr></table>	Lisans	TYYÇ:6. Düzey	QF-EHEA:1. Düzey	EQF-LLL:6. Düzey
Lisans	TYYÇ:6. Düzey	QF-EHEA:1. Düzey	EQF-LLL:6. Düzey		
Dersin Veriliş Şekli:	E-Öğrenme				
Dersin Koordinatörü:	Dr. Öğr. Üy. ELİF TUĞBA ÇANTAY				
Dersi Veren(ler):	Elif Tuğba Çantay				
Dersin Yardımcıları:					

## Dersin Amaç ve İçeriği

Dersin Amacı:	<p>Bu dersin amacı, hangi yeni ürünleri geliştireceğimize ve bu süreçte hangi stratejileri kullanacağımıza dair bilinçli kararlar almanıza yardımcı olacak beceriler kazandırmaktır. Hedefimiz, kavramsal bir çerçeve geliştirerek bu çerçeveyi, yeni ürün stratejileri ve geliştirme süreçleri tasarlamak için sağlam bir temel oluşturan gerçek hayat örnekleriyle birleştirmektir. Pazar fırsatlarını tanımlama, analiz etme ve anlama için kullanılan araç ve tekniklere odaklanacak, bu fırsatları nasıl yeni ürün tekliflerine dönüştürebileceğimizi inceleyeceğiz. Ders boyunca, yeni ürün geliştirme sürecinin her aşamasındaki</p>
---------------	---

	çeşitli kavramsal ve yönetsel konuları derinlemesine analiz edeceksiniz.
Dersin İçeriği:	Fırsatları araştırmak, stratejiler geliştirmek ve yeni ürünlerin yaratılma süreçlerini tasarlamak hem girişimciler hem de yöneticiler için önemli sorumluluklar arasındadır. Ancak, yeni ürün geliştirme yüksek risk taşır; piyasaya sürülen ürünlerin büyük bir kısmı başarısızlıkla sonuçlanır. Bu ders, yeni ürünlerde başarı şansını artırmaya odaklanmaktadır.

## Öğrenme Kazanımları

Bu dersi başarıyla tamamlayabilen öğrenciler;

- 1) 1. Farklı pazar alanlarında (dijital, üretim vb.) ve sektörlerde sürekli inovasyonun ve yeni ürün/hizmet geliştirmenin stratejik önemini kavrayacak.
- 2) 2. İnovasyon ve yeni ürün geliştirme süreçlerine dair derinlemesine bir anlayış geliştirecek.
- 3) 3. Pazar ihtiyaçlarını ve fırsatlarını analiz edip bu bilgileri değerlendirebilecek.
- 4) 4. Yeni ürün ve hizmet fikirleri oluşturmak için süreçleri uygulama becerisi kazanacak.
- 5) 5. Vaka çalışmaları ve projeler aracılığıyla yeni ürün geliştirme için gerekli kavram ve araçlara hakim olacak.
- 6) 6. Ürün geliştirme sürecinde tasarımın ve tasarım odaklı düşünmenin önemini takdir edecek.
- 7) 7. Yeni ürün konseptlerini değerlendirme ve test etme becerisi kazanacak.
- 8) 8. Yeni ürünleri pazara sunmak için stratejiler geliştirme yetkinliğine sahip olacak.
- 9) 9. Kendi yeni ürün veya hizmetlerini tasarlayıp geliştirerek, lansman planı yaparak yeni ürün geliştirme sürecini uygulamalı olarak deneyimleyecek.

## Ders Akış Planı

Hafta	Konu	Ön Hazırlık
1)	Bu dersin ilk bölümünde öğrenciler, pazar fırsatlarını belirleme ve seçmenin temellerini öğrenir. Odak noktası, karşılanmamış ihtiyaçları tanımlamak ve farklı sektörlerdeki boşlukları tespit etmektir. Bu temel bilgi, öğrencilerin yeni ürünler geliştirirken doğru fırsatları seçmenin önemini kavramalarına yardımcı olur ve kurs boyunca yapacakları çalışmalara sağlam bir zemin hazırlar.	New Products Management kitabının 1, 2 ve 3. bölümleri, fırsatları belirlemeye yönelik temel kavramları ve yöntemleri kapsamaktadır. Bu derste kullanılan ek ders notları ve tartışma materyalleri ise, fırsat belirleme sürecini gerçek dünyadan örneklerle açıklamaktadır.
2)	Fırsat tanımlamaya devam ederek, bu hafta potansiyel pazar alanlarının daha derinlemesine analizine odaklanılmaktadır. Öğrenciler, pazar ihtiyaçlarını değerlendirme ve müşteri sorunlarını anlama becerilerini geliştirerek, konsept oluşturma için sağlam bir temel atmaktadır.	Bu haftaki materyaller yine ders kitabının 1, 2 ve 3. bölümleri kapsamakta olup, sınıf içi tartışmalar ve etkileşimli alıştırmalarla desteklenmektedir. Bu kaynaklar, öğrencilerin pazar fırsatlarını etkili bir şekilde değerlendirme ve önceliklendirme becerilerini güçlendirmektedir.
3)	Bu bölümde, belirlenen fırsatlara uygun ürün konseptleri oluşturma yöntemleri tanıtılmaktadır. Öğrenciler, pazar ihtiyaçlarını karşılayan yenilikçi fikirler üretmek için beyin	Kitabın 4, 5, 6 ve 7. bölümleri, ek vaka çalışmalarıyla kavram oluşturma sürecine rehberlik eder. Öğrenciler,

	<p>fırtınası, fikir geliştirme stratejileri ve benzer metodları kullanır. Uygulanabilir ürün konseptleri oluşturmak için yaratıcılığı geliştirme üzerine çalışmalar tanıtılmaktadır.</p>	<p>başarılı ürün kavramlarını analiz eder ve gerçek dünya örneklerinden öngörüler elde eder.</p>
4)	<p>Yeni ürün fikri üretmenin bu aşamasında, öğrenciler fikir üretme yöntemlerini genişletir ve ilk ürün fikirlerini geliştirmeye çalışır. Fikirlerin pazar ihtiyaçları ve iş hedefleriyle uyumlu olması vurgulanır; böylece kavramlar hem yaratıcı hem de pratik ve uygulanabilir hale gelir.</p>	<p>Kitabın 4, 5, 6 ve 7. bölümleri, vaka çalışmaları ve grup etkinlikleriyle birlikte öğrencilerin yeni ürün fikirlerini işbirlikçi bir ortamda test etmelerine ve geliştirmelerine olanak tanır.</p>
5)	<p>Bu hafta, öğrenciler ürün konseptlerini uygulanabilirlik, pazar çekiciliği ve stratejik uyum açısından değerlendirmeyi öğrendikleri değerlendirme aşamasını keşfediyor. SWOT analizi ve maliyet-fayda analizi gibi teknikler ele alınır ve öğrencilerin hangi konseptleri ilerletmeye değer bulacaklarına dair bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olmak hedeflenir.</p>	<p>Kitabın 8-12 arası bölümleri, ürün fikirlerini değerlendirmek için metodlar sunar. Bu bölümdeki vaka çalışmaları, teorik bilgiyi destekler ve öğrencilerin değerlendirme tekniklerini gerçek dünya senaryolarında uygulamalarını sağlar.</p>
6)	<p>Önceki haftanın değerlendirme tekniklerine dayanarak, öğrenciler ürün fikirlerini daha derinlemesine değerlendirmeye odaklanır. Bu ders, risk analizinin ve en uygun ürün fikirlerini seçerken kavramların organizasyonel hedeflerle uyumunun önemini vurgular.</p>	<p>Kitabın 8 - 12. arası bölümleriyle birlikte, öğrencileri birbirlerinin kavramlarını eleştirmeye ve geliştirmeye teşvik eden etkileşimli tartışmalarla devam eder.</p>
7)	<p>This week culminates the concept evaluation phase with an applied case study. Students use the tools they've learned to evaluate a real-world product concept, allowing them to practice their skills in a practical setting and gain insights from analyzing a successful (or unsuccessful) case.</p>	<p>Chapters 8 through 12 and a dedicated case study form the core materials, offering students a hands-on opportunity to consolidate their evaluation skills.</p>
8)	<p>Öğrenciler, fırsat tanımlama, kavram oluşturma ve değerlendirme yoluyla geliştirdikleri ürün konseptlerini sergileyerek projelerini sunarlar. Bu sunum, öğrencilerin geri bildirim almalarına ve fikirlerini akran ve eğitmen girdilerine göre geliştirmelerine olanak tanıyan dersin önemli bir parçasıdır.</p>	<p>Sunumlar, bireysel araştırma ve verilerle desteklenir. Geri bildirimler, öğrencilerin ürün geliştirme sürecini anlamalarını ve uygulamalarını güçlendirir</p>
9)	<p>Bu ders, proje sunumlarının devamını sağlar ve daha fazla öğrencinin çalışmalarını sunarak geri bildirim almasına olanak tanır. Her öğrenci, fırsat tanımlamadan konsept geliştirmeye kadar olan süreci vurgulayarak ürün geliştirme anlayışını gösterir.</p>	<p>Her öğrencinin derste şu ana kadar işlenen kavramları anladığını göstermesi için proje özelinde araştırma ve destekleyici veriler önemlidir.</p>
10)	<p>Geliştirme aşamasına geçerken, öğrenciler ürün konseptlerini nasıl gerçeğe yaklaştıracaklarını öğrenir.</p>	<p>Kitabın 13 ila 15. bölümleri, geliştirme sürecinin teknik ve lojistik yönlerini ele</p>

	Prototipleme, test etme ve ürünü iyileştirmek için geri bildirimlerin kullanılması gibi konular ele alınır ve yaratıcılığın pratik tasarım düşünceleriyle dengelenmesine vurgu yapılır.	alır. Pratik alıştırmalar ve vaka çalışmaları, başarılı (ve başarısız) ürünlerin geliştirme sürecini gerçek dünya örnekleriyle öğrencilere sunar.
11)	Bu ders, öğrencileri bir ürünü pazara hazırlamanın zorlukları konusunda yönlendirerek geliştirme aşamasını derinleştirir. Kullanıcı testi, tasarım düzenlemeleri ve üretim planlaması gibi konular ele alınır ve geliştirme sürecinde uyum sağlama ve titiz çalışmanın önemi vurgulanır.	Kitabın 13 ila 15. bölümleri ve ek vaka çalışmaları, sağlam bir geliştirme sürecinin önemini pekiştirmek için sınıf tartışmalarıyla birlikte kullanılır.
12)	Bu hafta, yeni bir ürünü başarıyla piyasaya sürme stratejilerine odaklanır. Öğrenciler, maksimum görünürlük ve benimsenme sağlamak için zamanlama, konumlandırma ve pazarlama taktiklerini öğrenir. Potansiyel riskler için planlama ve lansman sonrası düzenlemelere hazırlık da ele alınır.	Kitabın 16 ila 20. bölümleri, öğrencileri lansman öncesinden lansman sonrasına kadar tüm süreç boyunca yönlendirir. Vaka çalışmaları, başarılı ve zorlu ürün lansmanlarına örnekler sunarak öğrencilere pratik içgörüler sağlar.
13)	Bu son bölümde, lansman stratejileri kapsamında konumlandırma ve pazara giriş stratejilerine odaklanarak öğrencileri yeni bir ürünü tanıtmanın pratiklerine hazırlar. Lansman performansının izlenmesi ve ilk pazar geri bildirimlerine göre stratejilerin uyarlanması üzerinde durulur.	Kitabın 16 ila 20. bölümleri, konumlandırma ve pazara giriş stratejilerine odaklanarak öğrencileri yeni bir ürünü tanıtmanın gerçeklerine hazırlar. Lansman performansının izlenmesi ve ilk pazar geri bildirimlerine göre stratejilerin uyarlanması üzerinde durulur.
14)	Son hafta, öğrenciler uyguladıkları tüm ürün geliştirme sürecini gösteren grup projelerini sunar. Her takım, fırsat tanımlamadan lansmana kadar olan yaklaşımlarını paylaşarak iş birliği yapma ve teorik bilgiyi pratik projelere uygulama becerilerini sergiler.	Sunumlar, ders kitabı bölümleri, vaka çalışmaları ve bireysel proje içgörülerini gibi tüm ders materyalleriyle desteklenir. Bu final sunumu, öğrencilerin ürün geliştirme sürecini bütünsel olarak anladıklarını göstermelerine olanak tanır.

## Kaynaklar

Ders Notları / Kitaplar:	New Products Management, 12th ed., by Merle Crawford and Anthony Di Benedetto, McGraw-Hill
Diğer Kaynaklar:	Ders Notları, Vaka Analizleri Lecturer's handouts, Case studies  JOURNAL ARTICLES:  • Piller, F.T. and Walcher, D.(2006). Toolkits for Idea Competitions: a Novel Method to Integrate



2) Diş hekimliği alanında teşhis ve tedaviye özgü cihaz, alet ve malzemeleri bilir ve etkin bir şekilde kullanır. <b>Ders Öğrenme Kazanımları</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3) Diş hekimliği alanında sahip olduğu bilgileri eleştirel yaklaşarak değerlendirir, sağlık alanındaki disiplinlerin bilgileri ile bütünleştirir, analiz ve sentez ederek kullanır.									
4) Diş hekimliği alanı ile ilgili proje üretir, diğer sağlık disiplinleri ile çalışabilir, araştırma ekibinin bir üyesi olarak yer alır ve elde edilen sonuçları bilimsel düzeyde değerlendirir ve raporlar.									
5) Diş hekimliği mesleğine katkı sağlayacak bilgileri uygulamaları sırasında kullanır, öngörülemez durumlarda sorumluluk alır ve çözüm üretir.									
6) Diş hekimliği bilgilerini sosyal ve bilimsel ortamlarda yazılı, sözlü ve görsel olarak meslektaşları ile paylaşır, karşılaştırır ve bilgi alışverişinde bulunur.									
7) Hasta mahremiyeti de dahil olmak üzere sosyal, bilimsel ve etik değerler çerçevesinde hasta ve hasta yakınları ile iletişim halinde olup, hastanın tüm özelliklerini bilir ve hasta odaklı bir yaklaşımla en uygun tedaviyi önerir.									
8) Diş hekimliği uygulamalarının daha ileri düzeye ulaşması için teknolojik gelişmeleri takip eder, ulusal ve uluslararası çalışmalara katılır, kendi gözlem, tecrübe ve araştırmalarını paylaşır ve sunar.									
9) Diş hekimliği mesleği süresince yaşam boyu öğrenme ilkesini benimseyerek, güncel kanıta dayalı diş hekimliği bilgilerini takip eder ve mesleki uygulamaları sırasında kullanır.									
10) Diş Hekimliği pratiğinde istismar ve bağımlılık gibi durumlarda, toplumsal etik ve hukuk kurallarının gerektirdiği davranışları sergileyerek tedaviyi gerçekleştirir, ilgili verileri toplar ve kayıt altına alır.									
11) Diş hekimliği alanındaki temel ve güncel bilgileri ulusal değerler ve ülke gerçekleri çerçevesinde toplumun yararına olacak şekilde meslek uygulamaları sırasında kullanır.									
12) Doğal afetlerde ve acil durumlarda, diş hekimliği mesleğinin gerektirdiği koruyucu önlemleri alır; hasta ve toplum yararına olan mesleki uygulamaları gerçekleştirir.									

Ders Öğrenme Kazanımları	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Dış hekimliği uzmanlığı ile ilgili fikir üretir, birey ve toplum sağlığını önceler, koruyucu ve tedavi edici hekimlik uygulamalarını bilimsel, etik ve kalite süreçleri çerçevesinde yürütür.									
14) Dış hekimliği mesleğinde sık karşılaşılan belirti ve bulguları ayırt eder, tedavi planı yapar ve gerektiğinde sevk eder, hastalıkları ve klinik durumları aciliyetine ve hasta önceliğine uygun olarak yönetir.									
15) Çalıştığı ekibin liderlik sorumluluğunu üstlenebilir, bilimsel kriterlere uygun şekilde yönetebilir, ekibin profesyonel gelişimini destekleyebilir.									

### Ders - Öğrenme Kazanımı İlişkisi

Etkisi Yok	1 En Düşük	2 Orta	3 En Yüksek

	Dersin Program Kazanımlarına Etkisi	Katkı Payı
1)	Dış hekimliği alanında temel ve güncel bilgilere sahiptir, bilimsel yayınları takip eder ve kanıta dayalı verileri mesleki pratiğine uygular.	
2)	Dış hekimliği alanında teşhis ve tedaviye özgü cihaz, alet ve malzemeleri bilir ve etkili bir şekilde kullanır.	
3)	Dış hekimliği alanında sahip olduğu bilgileri eleştirel yaklaşarak değerlendirir, sağlık alanındaki disiplinlerin bilgileri ile bütünleştirir, analiz ve sentez ederek kullanır.	
4)	Dış hekimliği alanı ile ilgili proje üretir, diğer sağlık disiplinleri ile çalışabilir, araştırma ekibinin bir üyesi olarak yer alır ve elde edilen sonuçları bilimsel düzeyde değerlendirir ve raporlar.	
5)	Dış hekimliği mesleğine katkı sağlayacak bilgileri uygulamaları sırasında kullanır, öngörülemeyen durumlarda sorumluluk alır ve çözüm üretir.	
6)	Dış hekimliği bilgilerini sosyal ve bilimsel ortamlarda yazılı, sözlü ve görsel olarak meslektaşları ile paylaşır, karşılaştırır ve bilgi alışverişinde bulunur.	
7)	Hasta mahremiyeti de dahil olmak üzere sosyal, bilimsel ve etik değerler çerçevesinde hasta ve hasta yakınları ile iletişim halinde olup, hastanın tüm özelliklerini bilir ve hasta odaklı bir yaklaşımla en uygun tedaviyi önerir.	
8)	Dış hekimliği uygulamalarının daha ileri düzeye ulaşması için teknolojik gelişmeleri takip eder,	

	ulusal ve uluslararası çalışmalara katılır, kendi gözlem, tecrübe ve araştırmalarını paylaşır ve sunar.	
9)	Diş hekimliği mesleği süresince yaşam boyu öğrenme ilkesini benimseyerek, güncel kanıta dayalı diş hekimliği bilgilerini takip eder ve mesleki uygulamaları sırasında kullanır.	
10)	Diş Hekimliği pratiğinde istismar ve bağımlılık gibi durumlarda, toplumsal etik ve hukuk kurallarının gerektirdiği davranışları sergileyerek tedaviyi gerçekleştirir, ilgili verileri toplar ve kayıt altına alır.	
11)	Diş hekimliği alanındaki temel ve güncel bilgileri ulusal değerler ve ülke gerçekleri çerçevesinde toplumun yararına olacak şekilde meslek uygulamaları sırasında kullanır.	
12)	Doğal afetlerde ve acil durumlarda, diş hekimliği mesleğinin gerektirdiği koruyucu önlemleri alır; hasta ve toplum yararına olan mesleki uygulamaları gerçekleştirir.	
13)	Diş hekimliği sağlık politikası ile ilgili fikir üretir, birey ve toplum sağlığını önceler, koruyucu ve tedavi edici hekimlik uygulamalarını bilimsel, etik ve kalite süreçleri çerçevesinde yürütür.	
14)	Diş hekimliği mesleğinde sık karşılaşılan belirti ve bulguları ayırt eder, tedavi planı yapar ve gerektiğinde sevk eder, hastalıkları ve klinik durumları aciliyetine ve hasta önceliğine uygun olarak yönetir.	
15)	Çalıştığı ekibin liderlik sorumluluğunu üstlenebilir, bilimsel kriterlere uygun şekilde yönetebilir, ekibin profesyonel gelişimini destekleyebilir.	

## Ölçme ve Değerlendirme

Yarıyıl İçi Çalışmaları	Aktivite Sayısı	Katkı Payı
Projeler	2	% 60
Final	1	% 40
<b>Toplam</b>		<b>% 100</b>
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTU KATKISI		% 60
YARIYIL SONU ÇALIŞMALARININ BAŞARI NOTUNA KATKISI		% 40
<b>Toplam</b>		<b>% 100</b>

## İş Yüğü ve AKTS Kredisi Hesaplaması

Aktiviteler	Aktivite Sayısı	İş Yüğü
Ders Saati	14	28



Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	42
Sunum / Seminer	3	6
Proje	4	20
Final	3	21
<b>Toplam İş Yüğü</b>		<b>117</b>