

Course Description

توصيف مقرر دراسي

1) General Information			1) معلومات عامة	
Faculty of pharmacy	Department:	PHSS	قسم:	كلية الصيدلة
Course Name:	Promotion and marketing of the pharmaceutical products		ترويج وتسويق واقتصاد صيدلاني	اسم المقرر:
Course No.:	PHSS002		PHSS002	رمز المقرر:
Credit Hours:	2		2	الساعات المعتمدة:
Contact hours:	Theoretical:	2	النظرية:	الساعات الفعلية:
	Laboratory:		العملية:	
Prerequisite:	-		-	المتطلبات السابقة:
Year:	5		السنة الخامسة	المستوى المقترح للدراسة:
This course is a part of study program:	Pharmacy		الصيدلة	هذا المقرر جزء من برنامج (اختصاص):
Teaching method:	Theoretical:		النظري:	طريقة التدريس:
	Practical:		محاضرات نظرية العملي:	

2) Learning Outputs (outcomes)		2) المخرجات (الحصائل) التعليمية	
2-1. Knowledge & Understanding:		1-2. المعرفة والفهم:	
At the end of this Course , Students are expected to learn the promotion and marketing all pharmaceutical products .		يهدف هذا المقرر الى تعريف طلاب كلية الصيدلة على: الترويج و التسويق الصيدلاني	

2-2. Intellectual skills:	2-2. المهارات الذهنية:
After the theoretical lectures students are expected to give the best promotion for defined products produced from defined pharmaceutical factory to the specialist doctors.	عند الانتهاء من البرنامج سيكون الطالب قادراً على شرح ميزات المستحضرات الطبية للزملاء و الأطباء في منطقة مكتب الإعلام .

2-3. Professional & Practical Skills:	2-3. المهارات المهنية والعملية:
After that, the student are expected to work in the promotion office as prospector for defined pharmaceutical factory .	عند الانتهاء من البرنامج سيكون الطالب قادراً على العمل كمندوب إعلامي لمستحضرات المعمل التابع لهذا المكتب .

2-4. General & transferable skills:	2-4. المهارات العامة والقابلة للانتقال:
After that, the student are expected to reach the head of the promotion office .	سيكون الطالب قادراً على رئاسة المكتب العلمي للمعمل

3) Textbooks & References	3) الكتب المدرسية والمراجع
Main textbooks: Promotion and Marketing of products in Damascus university .	الكتب الرئيسية المقررة: كتاب الاعلام و التسويق الدوائي في جامعة دمشق
Lectures prepared by dr . Rasheed . Al – Monajeed	- نوبة من هذا الكتاب للدكتور رشيد المنجد

5) Assessment Methods	4) طرائق تقييم تحصيل الطالب
First Theoretical Test	الاختبار النظري الأول
Second Theoretical Test	الاختبار النظري الثاني
Final Theoretical Exam	الامتحان النهائي
Reports, Quizzes, Lab works, Prijects	التقارير، الامتحانات، الأعمال المخبرية، المشاريع
Total	المجموع

6) Detailed Course Outline (Topic):	5) المواضيع التفصيلية للمقرر وفق الكتاب:
Promotion of the pharmaceutical products	أولا الاعلام والترويج الدوائي
Media campaign	الحملة الدعائية
Office's media	المكاتب الإعلامية الخاصة
Media campaign test	اختيار الحملة الدعائية
Test media in the sales office	اختبار الإعلام في مكتب البيع
Publications Medical	المنشورات الطبية
Media technologies	تقانات الإعلام
Marketing and Economizing of the pharmaceutical products	ثانيا التسويق والاقتصاد الصيدلاني
Introduction and definition in Marketing and Economizing of the pharmaceutical products	مقدمة و تعاريف في التسويق و الاقتصاد الصيدلاني
Factors of Marketing and Economizing	عوامل التسويق و الاقتصاد الصيدلاني
1. Products	1. المنتجات
2. Price	2. السعر
3. Distribution of medicines	3. المكان
4. Promotion	4. ترويج