



ULUSAL MESLEK STANDARDI

TIBBİ CİHAZ SATIŞ VE TANITIM ELEMANI

SEVİYE 5

REFERANS KODU / 19UMS0722-5

RESMİ GAZETE TARİH-SAYI/ 07/05/2019 - 30767 (Mükerrer)

Meslek:	TIBBİ CİHAZ SATIŞ VE TANITIM ELEMANI
Seviye:	5¹
Referans Kodu:	19UMS0722-5
Standardı Hazırlayan Kuruluş(lar):	<ul style="list-style-type: none">- Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası (SEİS)- Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçileri Derneği Federasyonu (TÜMDEF)
Standardı Doğrulayan Sektör Komitesi:	MYK Sağlık ve Sosyal Hizmetler Sektör Komitesi
MYK Yönetim Kurulu Onay Tarih/Sayı:	03.04.2019 Tarih ve 2019/47 Sayılı Karar
Resmî Gazete Tarih/Sayı:	07/05/2019 - 30767 (Mükerrer)
Revizyon No:	00

¹ Mesleğin yeterlilik seviyesi, sekizli (8) seviye matrisinde seviye beş (5) olarak belirlenmiştir.

TERİMLER, SİMGELER VE KISALTMALAR

AÇIK İHALE: İhale şartnamesinde yazılı şartları taşıyan bütün isteklilerin teklif verebildiği usulü,

AKSESUAR: Kendi başına bir tıbbi cihaz olmadığı halde, özellikle tıbbi cihazın kullanım amacına uygun olarak kullanılmasını mümkün kılmak ya da tıbbi cihazın kullanım amacı bakımından tıbbi işlevselliğine doğrudan ve spesifik olarak yardımcı olmak üzere imalatçısı tarafından bir ya da birden fazla belirli tıbbi cihazla birlikte kullanımı amaçlanan parçayı,

BAYİ KAYDI: Tıbbi cihaz sektöründe üretici veya ithalatçı olmayıp sadece bayi olarak faaliyet gösteren firmaların, firma bilgilerinin ÜTS kaydını,

ÇERÇEVE SÖZLEŞME: Belirli bir zaman aralığında ihtiyaç duyulacak alımlara katılmayı taahhüt edenler ile idare arasında tavan fiyat ve genel kuralların tespitine ilişkin ihale sözleşmesini,

DEMO: Ürün tanıtımı, denemesi ya da kullanım fonksiyonlarının uygulamalı gösterilmesi amacıyla ürün üzerinde yapılan gösterimi,

DMO: Devlet Malzeme Ofisini,

DOĞRUDAN TEMİN: İhtiyaçların, idare tarafından davet edilen isteklilerle teknik şartların ve fiyatın görüşülerek temin edildiği usulü,

EKAP (Elektronik Kamu Alımları Platformu): Kamu kurum ve kuruluşu tarafından elektronik ortamda yayınlanan ilanlı ve ilansız ihale duyurularına ve şartnamelerine erişimi sağlayan ihale takip sistemini,

FİRMA KAYDI: Tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren üretici ya da dağıtımçı şirketlerin ÜTS'ye kaydını,

GERİ ÇAĞIRMA (Field action & recall): Cihazlar satıldıktan sonra cihazların üretim, saklama koşulları ya da herhangi başka bir nedenle hatalı oldukları anlaşıldığında uygulanan pazardan geri toplama işlemi,

GZTF (SWOT) ANALİZİ: Araştırma konusunun Güçlü (Strengths) ve Zayıf (Weaknesses) yönlerini belirlemekte, iç ve dış çevreden kaynaklanan Fırsat (Opportunities) ve Tehditleri (Threats) saptamada kullanılan tekniği,

ISCO: Uluslararası Standart Meslek Sınıflamasını,

İDARİ ŞARTNAME: İdarelerin, kamu kuruluşlarının satın alma, ihale gibi faaliyetleri düzenlemek amacıyla işin özel ve teknik ayrıntılarını belirledikleri dokümanı,

İHALE KOMİSYONU: İlgili mevzuat hükümlerine göre yapılan ihalelerin gerçekleştirilmesinden, ihale ile ilgili tüm işlemlerin yürütülmesi ve sonuçlandırılmasından sorumlu olan komisyonu,

İRSALİYE: Ürünün bir yerden başka bir yere sevki sırasında kullanılan ve ürün teslimini gösteren resmi belgeyi,

İSG: İş Sağlığı ve Güvenliğini,

KİK EKRANI: İhale sonuçlarının takip edildiği KİK'in internet sitesini,

KİK FİYATI: Bir tıbbi cihazın KİK ekranında oluşan fiyatının ortalamasını,

KİK: Kamu İhale Kurumunu,

KİŞİSEL KORUYUCU DONANIM (KKD): Çalışanı, yürütülen işten kaynaklanan, sağlık ve güvenliği etkileyen bir veya birden fazla riske karşı koruyan, çalışan tarafından giyilen, takılan veya tutulan tüm alet, araç, gereç ve cihazları,

KİT KARŞILIĞI ANLAŞMALAR: İhale sonucu yüklenicinin kendine ait cihazları kurarak sadece bu cihazlarda kullanılan sarf malzemelerinin fatura edildiği yöntemi,

KLİNİK ARAŞTIRMA: Gönüllülerle yapılan ve belli bir sağlık sorunu hakkında önceden belirlenmiş bir soruyu aydınlatmaya ya da insanlarda kullanılması düşünülen ilaç, tıbbi tanı ve tedavi cihazlarının güvenlik ve etkinliğini değerlendirmeye yönelik bilimsel araştırmayı,

KLİNİK: Belli bir alanda ihtisaslaşmış sağlık kurumu veya hastane birimini,

KURUM: Devlet hastanesi, özel hastane, üniversite hastanesi, poliklinikler, görüntüleme merkezleri ve benzeri sağlık hizmet sunucularının genelini,

LANSMAN: Bir ürünün ilk kez pazara tanıtılmasını,

MARKA HATIRLATICI: Markanın tanıtımında kullanmak üzere ücretsiz tanıtım yapılan kişilere dağıtılan, üzerinde markanın bulunduğu kırtasiye ve benzeri eşyayı,

MUAYENE KOMİSYONU: Yüklenici tarafından idareye teslim edilen malın veya yapılan işin ihale dokümanında belirtilen şartlara uygun olup olmadığını inceleyen komisyonu,

NUMUNE: İhalelerde teklif edilen ya da tanıtımı yapılan ürünün örneğini,

ORJİNAL NUMUNE: İhalede teklif edilecek ürün ile bire bir aynı olan örnek ürünü,

PROFORMA FATURA: Hiç bir mali yükümlülük yaratmayan, karşılığında mal sevkiyatı ve ödeme yapılmayan teklif faturasını,

RİSK: Tehlikeden kaynaklanacak kayıp, yaralanma ya da başka zararlı sonuç meydana gelme ihtimalini,

SAHA ÇALIŞMASI: Pazarda yapılan görüşmeler, araştırmalar ve diğer teknikler aracılığı ile bilgi elde etme ve talep yaratma sürecini,

SGK: Sosyal Güvenlik Kurumunu,

SUT: Sağlık Uygulama Tebliğini,

TEHLİKE: İş yerinde var olan ya da dışarıdan gelebilecek, çalışanı veya işyerini etkileyebilecek zarar veya hasar verme potansiyelini,

TEKNİK ŞARTNAME: Tedarik edilecek bir ürünün performansını, fiziksel, mekanik, kimyasal niteliklerini tanımlayan dokümanları,

TIBBÎ ATIK: Sağlık hizmet sunucularında oluşan enfeksiyöz, patolojik ve kesici-delici atıkları,

TIBBÎ CİHAZ: Sağlık Bakanlığı tarafından ilgili mevzuatta tanımlanan her türlü araç, gereç, alet, cihaz, yazılım, kişi kullanımına mahsus cihaz, aksesuar veya diğer basit sarf malzemelerini,

TIBBÎ SARF MALZEMESİ (SARF): Protez ve ortez tanımına girmeyen, iyileştirmeyi tek başına sağlamayan, teşhis, tedavi ve bakım amaçlı işlemlerin yapılması esnasında tek sefer ya da sınırlı sayıda kullanılmaya mahsus tıbbî malzemeleri,

ÜRÜN KAYDI: Tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren üretici ya da dağıtımçı şirketlerin pazarda satmayı düşündükleri ürünlerin ÜTS'ye kaydını,

ÜTS (Ürün Takip Sistemi): Ülkemizde satılan tüm ilaç ve tıbbi cihazlar ile bu konularda faaliyet gösteren firmaların kaydedilmesi zorunlu olan veri bankasını,

YAKLAŞIK MALİYET: Bir ihale yapılmadan önce alımı düşünülen mal için daha önceden yapılan piyasa araştırması ve aşağı yukarı malın fiyatının ve idareye getireceği yükün tespiti işlemini,

ZEYİLNAME: Tekliflerin hazırlanmasını veya işin gerçekleştirilmesini etkileyebilecek maddi veya teknik hatalar veya eksikliklerin Kurum tarafından tespit edilmesi veya isteklilerce yazılı olarak bildirilmesi halinde, ihale dokümanında yapılan değişiklikleri,

ifade eder.

İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ	7
2. MESLEK TANITIMI	8
2.1. Meslek Tanımı	8
2.2. Mesleğin Uluslararası Sınıflandırma Sistemlerindeki Yeri	8
2.3. Sağlık, Güvenlik ve Çevre ile ilgili Düzenlemeler	8
2.4. Meslek ile İlgili Diğer Mevzuat	8
2.5. Çalışma Ortamı ve Koşulları	9
2.6. Mesleğe İlişkin Diğer Gereklilikler	9
3. MESLEK PROFİLİ	10
3.1. Görevler, İşlemler ve Başarım Ölçütleri	10
3.2. Kullanılan Araç, Gereç ve Ekipman	31
3.3. Bilgi ve Beceriler	31
3.4. Tutum ve Davranışlar	33
4.ÖLÇME, DEĞERLENDİRME VE BELGELENDİRME	35

1. GİRİŞ

Tıbbi Cihaz Satış ve Tanıtım Elemanı (Seviye 5) Ulusal Meslek Standardı, 19/10/2015 tarihli ve 29507 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Ulusal Meslek Standartlarının ve Ulusal Yeterliliklerin Hazırlanması Hakkında Yönetmelik ve 27/11/2007 tarihli ve 26713 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Mesleki Yeterlilik Kurumu Sektör Komitelerinin Kuruluş, Görev, Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre MYK’nın görevlendirdiği Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası (SEİS) ve Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçileri Derneği Federasyonu (TÜMDEF) tarafından hazırlanmış, sektördeki ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak değerlendirilmiş ve MYK Sağlık ve Sosyal Hizmetler Sektör Komitesi tarafından incelendikten sonra MYK Yönetim Kurulunca onaylanmıştır.

2. MESLEK TANITIMI

2.1. Meslek Tanımı

Tıbbi Cihaz Satış ve Tanıtım Elemanı (Seviye 5); iş sağlığı ve güvenliği ile çevreye ilişkin alınan önlemleri uygulayarak, kalite gereklilikleri çerçevesinde, sağlık hizmet sunucuları ya da sağlık profesyoneline tıbbi cihazlara ilişkin ürün tanıtım ve satış faaliyetlerini yürüten, bayiler ile ilgili işlemleri gerçekleştiren, satış sonrası hizmetleri yürüten, pazardaki gelişmeleri takip eden ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.

2.2. Mesleğin Uluslararası Sınıflandırma Sistemlerindeki Yeri

ISCO 08: 2433 (Teknik ve medikal satışlar ile ilgili profesyonel meslek mensupları)

2.3. Sağlık, Güvenlik ve Çevre ile İlgili Düzenlemeler

2872 sayılı Çevre Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

4857 sayılı İş Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

24/3/2000 tarihli ve 23999 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Radyasyon Güvenliği Yönetmeliği.

31/8/2004 tarihli ve 25569 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Atık Pil ve Akümülatörlerin Kontrolü Yönetmeliği.

8/7/2005 tarihli ve 25869 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Radyoaktif Maddenin Güvenli Taşınması Yönetmeliği.

22/5/2012 tarihli ve 28300 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Atık Elektrikli ve Elektronik Eşyaların Kontrolü Yönetmeliği.

9/3/2013 tarihli ve 28582 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Radyoaktif Atık Yönetimi Yönetmeliği.

2/4/2015 tarihli ve 29314 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Atık Yönetimi Yönetmeliği.

25/1/2017 tarihli ve 29959 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tıbbi Atıkların Kontrolü Yönetmeliği.

27/12/2017 tarihli ve 30283 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği.

Ayrıca, iş sağlığı ve güvenliği ve çevre ile ilgili yürürlükte olan diğer mevzuata uyulması ve konu ile ilgili risk değerlendirmesi yapılması esastır.

2.4. Meslek ile İlgili Diğer Mevzuat

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ve yürürlükteki alt mevzuatı.

4458 sayılı Gümrük Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

4703 sayılı Ürünlere İlişkin Teknik ve Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun ve yürürlükteki alt mevzuatı.

4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ve yürürlükteki alt mevzuatı.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve yürürlükteki alt mevzuatı.

7/6/2011 tarihli ve 27957 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tıbbi Cihaz Yönetmeliği.

15/5/2014 tarihli ve 29001 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği.

25/6/2015 tarihli ve 29397 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tıbbi Cihazların Test, Kontrol ve Kalibrasyonu Hakkında Yönetmelik.

Ayrıca meslek ile ilgili yürürlükte olan diğer mevzuata uyulması esastır.

2.5. Çalışma Ortamı ve Koşulları

Tıbbi Cihaz Satış ve Tanıtım Elemanı (Seviye 5) ; tıbbi cihaz satış merkezleri yetki belgesine sahip olan küçük, orta ve büyük tıbbi cihaz üreticisi, dağıtıcısı ya da bayisi olan işletmelerde çalışır. Üretici ya da dağıtımıcılarda uzun süreli seyahatler ve esnek çalışma saatleri söz konusudur. Bazı tıbbi cihazların satış ve pazarlamasına ilişkin bazı görevler hastane ortamında gerçekleştirilebilir. Teknik servis, ihale birimi gibi diğer birimler ile işbirliği içinde çalışmak gerekebildiğinden takım çalışması önemlidir.

Mesleğin icrası esnasında iş sağlığı ve güvenliği önlemlerini gerektiren bulaşıcı hastalık ya da enfeksiyon riski, radyolojik riskler, kimyasal maddeler ve anestezi ajanları, kaza ve yaralanma riskleri bulunmaktadır. Mesleğe yönelik olarak ortaya çıkabilecek risklerle kaynağında mücadele edilir ve gerekli iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine uyularak bu riskler bertaraf edilebilir. Risklerin tamamen ortadan kaldırılamadığı durumlarda, işveren tarafından sağlanan uygun kişisel koruyucu donanım kullanarak çalışır

2.6. Mesleğe İlişkin Temel Gereklilikler

Tıbbi Cihaz Satış ve Tanıtım Elemanı (Seviye 5)’nin, 15/5/2014 tarihli ve 29001 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği gereğince belirlenen satış ve tanıtım elemanı ile ilgili yeterliliklere sahip olması gerekmektedir.

3. MESLEK PROFİLİ

3.1. Görevler, İşlemler ve Başarım Ölçütleri

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
A	İş sağlığı ve güvenliği, çevre koruma ve kalite önlemlerini uygulamak	A.1	İş sağlığı ve güvenliği için alınan önlemleri uygulamak	A.1.1	İSG ile ilgili önlemleri göz önünde bulundurarak kendisini ve çevresindekileri riske atmayacak şekilde çalışır.
				A.1.2	Çalışma ortamında iş süreçlerine göre uygun ve işveren tarafından sağlanan KKD'leri talimatlara uygun kullanarak çalışır.
				A.1.3	Çalışma ortamında İSG ile ilgili bulundurulması gereken ikaz ve uyarı levhalarına uyarak çalışır.
				A.1.4	Kendisini ve çevresini etkileyeceğini gözlemlediği tehlike, risk ve ramak kala olayları yazılı ve/veya sözlü olarak ilgililere raporlar.
				A.1.5	İşyerindeki makine araç ve gereçlerini ve ilgili donanımlarını sağlık ve güvenlik işaretlerine ve talimatlarına göre kullanır.
				A.1.6	Risk değerlendirme çalışmalarında gözlem ve görüşlerini ilgililere iletir.
		A.2	Acil durum prosedürlerini uygulamak	A.2.1	Acil durumlarda, acil durum planında yer alan önlemleri uygular.
				A.2.2	İşyerinde İSG ile ilgili karşılaştığı acil durumları ilgili kişilere iletir.
		A.3	Çevre koruma önlemlerini uygulamak	A.3.1	Çevre koruma açısından risk durumlarını ilgili görevliye iletir.
				A.3.2	Araç, gereç ve ekipmanları çevre korumaya uygun olarak etkin, verimli ve tasarruflu şekilde kullanır.
		A.4	Kalite sağlamadaki teknik prosedürleri uygulamak	A.4.1	Yapılacak işlemin türüne göre kalite sağlama tekniklerini uygular.
				A.4.2	Yürüttüğü işlemlerde, hatalarının giderilmesi ve süreç iyileştirmeye yönelik düzeltici önleyici faaliyetleri gerçekleştirir.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
B	İş organizasyonu yapmak (devamı var)	B.1	İş hakkında ilgililerden bilgi almak	B.1.1	Bağlı olduğu amirden yazılı/sözlü olarak iş emrini alır.
				B.1.2	Hizmet vereceği kurumdan satın alma/ doktor/ başhekim/ sorumlu hemşire/ bayiler ve benzeri sorumlu kişi ile iletişime geçerek randevu alır.
				B.1.3	Alınan iş emirleri ve randevulara göre günlük, haftalık şehir içi/dışı olarak iş planını hazırlar.
				B.1.4	Gideceği yere yakın diğer iş emirlerini ve kurumları planına dâhil eder.
				B.1.5	Potansiyel müşterileri tespit etmek için rutin ziyaret planı yapar.
		B.2	Günlük, haftalık veya yıllık iş planını yapmak	B.2.1	Yıllık satış hedefleri doğrultusunda bölge, hastane, klinik ve bayilere yapılacak ziyaretleri planlar.
				B.2.2	Günlük / haftalık ziyaretlerini üstlerinden aldığı bilgilere göre satışın düştüğü bölgeleri, sorun yaratan gelişmeleri göz önüne alarak mevcut ilişkileri korumak üzere planlar.
				B.2.3	İş planını yazılı/ sözlü olarak bağlı olduğu amirine sunar.
				B.2.4	Şirketin belirlediği maliyet ve zaman koşullarına göre ulaşım ve konaklama planını yapar.
				B.2.5	Müşteri talebi, serviste ya da üründe yaşanan problem ve benzeri acil gelişmelere göre günlük, haftalık, aylık planlarını revize eder.
		B.3	Ürün tanıtım materyallerini hazırlamak	B.3.1	Katalog, numune, ürün teknik ayrıntıları ve benzeri materyalleri yanında taşımak üzere hazırlar.
				B.3.2	Fuarda sergilenecek ve tanıtımı yapılacak ürünleri standı yerleştirir.
				B.3.3	CD, sunum, marka hatırlatıcı ve benzeri malzemeleri yanında taşımak üzere hazırlar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
B	İş organizasyonu yapmak	B.4	Müşteri / kurum bilgilerinin güncellenmesine destek vermek	B.4.1	Müşterinin iletişim bilgileri ve kendi ürün alanı ile ilgili hastanenin /ünitenin tıbbi cihaz envanteri gibi bilgilerin bir önceki ile aynı olup olmadığını kontrol ederek takip eder.
				B.4.2	Şirketin yeni girdiği ya da ilk kez kurulacak hastane / ünite / bölge gibi yeni pazar ile ilgili sorumlu kişilerle iletişim kurarak eski bilgilerini günceller.
				B.4.3	Hizmet verdiği kurumlardaki idari ya da yapısal değişiklikleri ilgili birimlere bildirir.
		B.5	Yapılan işlere ilişkin rapor, form ve benzeri kayıtları tutmak	B.5.1	Ziyaret ettiği müşterilerin iletişim bilgileri ve ziyaret notlarına ilişkin şirketin standart formatına göre kayıt tutar.
				B.5.2	Günlük, haftalık, aylık görüşmelerinde elde ettiği şirkete, ürüne, servise, satın almaya ilişkin verilerin kayıtlarını tutar.
				B.5.3	Bölgesi içindeki kendi ürün alanı ile ilgili cihaz envanteri ve benzeri konularda kayıt tutar.
				B.5.4	Şirket adına yaptığı masrafları şirketin standart formatını kullanarak raporlar.
				B.5.5	Satılan tıbbi cihaz için ilgili formları üretici firmaya, depo ve muhasebe birimlerine gönderir.
				B.5.6	Geri çağırılmaya konu olan tıbbi cihazlar için tutulan kayıtları güncelleyerek, dosyanın denetleyici ve düzenleyici kamu kurumları nezdinde gerekli işlemlerini yapar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
C	Ürün tanıtım faaliyetlerini yürütmek (devamı var)	C.1	Firma/satış merkezi tanıtımı yapmak	C.1.1	Müşteriye firma/satış merkezinin kısa tarihçesini sözlü olarak anlatır.
				C.1.2	Firma/satış merkezinin çalıştığı alanlar/ ürünler konusunda ön bilgi verir.
				C.1.3	Firma/satış merkezinin referansları hakkında bilgi verir.
		C.2	Ürüne ilişkin teknik özellikler hakkında bilgi vermek	C.2.1	Kullanıcı ve sağlık profesyoneline tıbbi cihaz numunesi, katalog, broşür aracılığıyla ürünün özelliklerini anlatır.
				C.2.2	Tıbbi cihaza ilişkin görsel ya da bilgisayar ortamında sunum yapar.
				C.2.3	Tıbbi cihaza ilişkin kalite, garanti, referans ve literatür gibi belgeleri sunar.
				C.2.4	Tıbbi cihazı ve şirketi ön plana çıkaran artı özelliklerini vurgular.
				C.2.5	Müşterinin ürünün teknik özellikleri, satın alma koşulları, servis koşulları ve satış merkezine ilişkin sorularını yanıtlar.
		C.3	Müşteriden ihtiyaçları hakkında bilgi almak	C.3.1	Kullanıcının sürekli olarak hizmet aldığı firma ve tıbbi cihazı öğrenerek, neden kullanıldığı hakkında bilgi alır.
				C.3.2	Kullanıcının çalışılan tıbbi cihazdan beklentileri ve cihaza ilişkin öncelikleri hakkında bilgi temin eder.
				C.3.3	Çalışma yapılan ürüne ilişkin kullanıcının ihtiyaç duyduğu ek sarf, aksesuar, cihaz, ünite, sistem uyarılama ve benzeri bilgilerini alır.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
C	Ürün tanıtım faaliyetlerini yürütmek (devamı var)	C.4	Tıbbi cihazın fiyatı hakkında bilgi vermek	C.4.1	Müşterinin fiyat talebi ve bütçesi hakkında bilgi alır.
				C.4.2	Satış merkezi içi birimlerle tıbbi cihaza ilişkin fiyat çalışmasını yapar.
				C.4.3	Müşterinin piyasa araştırmasına temel olacak fiyat teklifini hazırlar.
				C.4.4	Kullanıcı /satın alma ile rakip ürünlere ya da satış ürün gamındaki diğer ürünlere ilişkin fiyat – etkinlik karşılaştırması yapar.
				C.4.5	Fiyat teklifini kullanıcı/ satın almaya sunar.
		C.5	Ürüne ilişkin demo yapmak	C.5.1	Kliniğin eğitim sorumlusundan, eğitim saatinde toplu tanıtım/eğitim için talepte bulunur.
				C.5.2	Klinikten gelen talep doğrultusunda demo organizasyonu için tarih ve yeri yurtiçi, yurtdışı, klinik, fabrika olarak belirler.
				C.5.3	Demo çalışmasının gerektirdiği diğer uzmanların çalışmaya katılımını organize eder.
				C.5.4	Demo yapılacak yerde tıbbi cihazın denemeye hazır halde bulundurulmasını sağlar.
				C.5.5	Tıbbi cihazın temel fonksiyonlarını uygulamalı olarak anlatır.
		C.6	Ürüne ilişkin numune bırakmak	C.6.1	Ürünün potansiyel kullanıcılarına ürün numunesi verir.
				C.6.2	Kullanılan numuneye ilişkin geri bildirim alır.
				C.6.3	Ürünü / markayı hatırlatmak için marka hatırlatıcıları bırakır.
				C.6.4	Bedelsiz verdiği numuneleri kime ve ne kadar verdiğine dair kayıtları tutar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
C	Ürün tanıtım faaliyetlerini yürütmek (devamı Var)	C.7	Kongre ve fuarlara katılmak	C.7.1	Yıl içinde gerçekleşecek veya yapılması planlanan kongrelere ve bilimsel toplantılara ilişkin bilgi toplar.
				C.7.2	İştirak edilecek fuar, kongre ve bilimsel toplantılara ilişkin önerilerde bulunur.
				C.7.3	Yıl içinde gerçekleşecek kongre ve bilimsel toplantılara ilişkin yaklaşık fiyat tekliflerini alır.
				C.7.4	İştirak edilecek kongre ve bilimsel toplantıları distribütör/üretici firma, pazarlama departmanı ya da şirket yöneticisi ile birlikte belirleyerek Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'na bildirim kaydı yapar.
				C.7.5	Kongre, bilimsel toplantılar ve benzerine gidecek doktor ve diğer sağlık personelini takip ederek ilgili kişilerin kongreye katılım sağlamasına destek olur.
				C.7.6	Fuar tarihlerinde seyahat ve konaklama ile ilgili işlemlerin yapılmasını sağlar.
				C.7.7	Fuar, kongre ya da bilimsel toplantılar esnasında sergilenecek ürün ve görsellerin hazırlanmasına destek olur.
				C.7.8	Kongrede dağıtılacak marka hatırlatıcılarının hazırlanmasına destek olur.
				C.7.9	Kongre süresince standta ziyaretçilerle ilgilenerak ürün ve firma tanıtımı yapar.
				C.7.10	Kongre süresince rakip firmaların ürünlerini ve teknik detaylarını içeren dokümanları edinerek, rakip firmaların ürünlerini ve teknik detaylarını yerinde ve dokümanlar üzerinde inceler.
				C.7.11	Kongre sonrasında, görüşülen tüm hekimler ve firmalar ile ilgili değerlendirmeyi pazarlama ve satış birimiyle birlikte yaparak, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'na bildirimini tamamlar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
C	Ürün tanıtım faaliyetlerini yürütmek	C.8	Firmanın tanıtım politikasına (internet sayfası, dergi, reklam, broşür ve benzeri) ilişkin önerilerde bulunmak	C.8.1	Firmanın bulunduğu sektörle ilgili yayın ve benzeri iletişim araçlarını tespit eder.
				C.8.2	Reklam fiyatları hakkında bilgi sahibi olur.
				C.8.3	Reklam, broşür, haber içeriğinin hazırlanmasına katkıda bulunur.
				C.8.4	İnternet sayfasının güncellenmesi ve etkin kullanılması için önerilerde bulunur.
				C.8.5	Marka hatırlatıcıların etkinliğine ilişkin önerilerde bulunur.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
D	Ürün satış faaliyetlerini yürütmek (devamı var)	D.1	İhaleye hazırlık yapmak	D.1.1	İdarelerden çıkması muhtemel ihalelerin tarihi hakkında bilgi edinir.
				D.1.2	Kurum satın alma birimine, ürününe ilişkin teknik özellikleri içeren belgeleri verir.
				D.1.3	Kurum tarafından oluşturulan birim ihtiyaç listelerine çalıştığı ürünün dâhil edilip edilmediğini kontrol eder.
				D.1.4	Kurumun yaklaşık maliyet talebini takip eder.
				D.1.5	Yaklaşık maliyete esas fiyat teklifini ilgili birime verir.
				D.1.6	Yayınlanan ihaleleri EKAP, hastane ve benzeri web sitelerinden takip eder.
				D.1.7	İdari ve teknik şartnameyi temin eder.
		D.2	İdari ve teknik şartnameyi incelemek	D.2.1	İhalenin türünü (açık ihale, doğrudan temin, çerçeve sözleşme ve benzeri) tespit eder.
				D.2.2	İdari ve teknik şartnameyi ve sözleşme tasarısını inceler.
				D.2.3	Teknik şartnamede talep edilen özelliklerin kendi ürünü ile benzerlik ve farklılıklarını tespit eder.
				D.2.4	Teknik şartnamedeki farklılığa göre bağlayıcı maddeler hakkında üretici / ithalatçı firmaya bilgi verir.
				D.2.5	İhaleye girilip girilmeyeceğini satış departmanı, distribütör ya da üretici firma ile birlikte değerlendirir.
				D.2.6	İdari şartnamede istenilen evrakların listesini hazırlar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
D	Ürün satış faaliyetlerini yürütmek (devamı var)	D.3	İdari ve teknik şartnameye düzeltme talebinde bulunmak	D.3.1	Şartnamede rekabete aykırı maddeler varsa ya da şartname ürünün teknik özelliklerine uygun değilse durum hakkında kurum satın alma birimlerini ve şirketindeki satış ya da ihale birimlerini bilgilendirir.
				D.3.2	Süresi içerisinde, şartname değişikliği için zeyilname talebini satın almaya verir.
				D.3.3	Zeyilname talebinin sonucunu takip eder.
				D.3.4	Değişiklik yapılmazsa rekabete aykırı durumun şikâyet edilip edilmeyeceği konusunda karar verilmesi için yöneticisine bilgi akışını sağlar.
		D.4	İhale dosyasının hazırlanmasına destek olmak	D.4.1	İdari şartnamede istenilen evrakların listesini ihale birimine iletir.
				D.4.2	Ürünün teknik şartnameye uygunluk beyanını hazırlar.
				D.4.3	İdari şartnamede istenilen evrakların ihale dosyasına eklenme durumunu kontrol ederek ihtiyaç durumunda gerekli eklemeleri yapar.
				D.4.4	Şartnameye uygunluk yazısı, broşür işaretlemesi gibi teknik evrakların ihale dosyasına eklenme durumunu kontrol ederek ihtiyaç durumunda gerekli eklemeleri yapar.
				D.4.5	Teklif fiyatını satış yöneticisi ile birlikte belirleyerek teklif mektubunu hazırlar.
				D.4.6	Muayene komisyonuna gidecek numune teslimini sağlar.
D.4.7	İhale dosyasının tamlığından emin olduktan sonra imzalatılıp kapalı mühürlü zarf içinde teslim edilmesini sağlar.				

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
D	Ürün satış faaliyetlerini yürütmek (devamı var)	D.5	İhaleye iştirak etmek	D.5.1	İhale saatinde firmayı temsilen ihale salonunda ya da elektronik kamu alımları platformunda hazır bulunur.
				D.5.2	İhaleye verilen teklif fiyatlarını not alır.
				D.5.3	İhale esnasında diğer şirketlerin kapalı zarf, eksik evrak gibi ihale şartlarına uyup uymadığını takip eder.
				D.5.4	İhalede tercih edilen ürünün şartnameye uygun olup olmadığını takip ederek raporlar.
				D.5.5	İhale komisyonunun ihale dosyası ile ilgili sorularını yanıtlar.
		D.6	İhale sürecinde meydana gelen aksaklıklarla ilgili itirazda bulunmak	D.6.1	Müsbet sonuçlanması beklenen ihalede oluşan menfi karara kanunun belirlediği süre içinde üstlerinden onay alarak itiraz eder.
				D.6.2	Rakip firmanın eksik evrakları hakkında kurum satın alma birimine dilekçe verir.
		D.7	İhaleler hakkında üretim /depo / ithalat birimlerini bilgilendirmek	D.7.1	Üretim planlama ya da ithalat gibi birimlere tahmini ihale tarihlerini, tahmini miktarları bildirerek teslimat süresi hakkında bilgi verir.
				D.7.2	İhalede belirlenen miktarda ürünü, istenen tarihte elde edemeyeceğini üstlerine bildirir.
				D.7.3	İhalede belirtilen ayırt edici özelliklere göre beliren uyarılama ihtiyacını üretime bildirir.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
D	Ürün satış faaliyetlerini yürütmek (devamı var)	D.8	Satış sözleşmesinin yapılmasını sağlamak	D.8.1	Gelen sözleşmeye davet yazısına göre gerekli belgelerin hazırlanmasını sağlar.
				D.8.2	Sözleşme metnini okuyarak bağlayıcı maddeleri belirleyerek gereken şartların yerine getirilmesini sağlar.
		D.9	Doğrudan satışlarda satışa ilişkin fiyat, vade, teslim tarihi gibi koşulları belirlemek	D.9.1	Kullanıcı/ satın alma ile fiyat teklifi ya da KİK fiyatları üzerinden fiyat pazarlığı yapar.
				D.9.2	Kullanıcı/ satın alma ile vade farkına göre fiyat pazarlığı yapar.
				D.9.3	Kullanıcı/ satın alma ile teslim tarihine ilişkin pazarlık yapar.
				D.9.4	Kullanıcı/ satın alma ile sağlanan servis paketlerine göre pazarlık yapar.
		D.10	Sipariş almak	D.10.1	Doğrudan satışlar için ihtiyaca uygun teklif / proforma fatura hazırlar.
				D.10.2	Satın almadan günlük alım gibi durumlarda tıbbi cihaz için onay alır.
				D.10.3	Tıbbi cihazın özelliğine göre kullanımından sonra ya da teslimat sırasında faturasının kesilmesini sağlar.
		D.11	Teslim edilecek ürün hakkında ilgilileri bilgilendirmek	D.11.1	Teslim edeceği ürüne ait teslimat tarihi, miktarı koşulları ile ilgili bilgileri şartname ile birlikte bayi, depo, üretim planlama gibi birimlere bildirir.
				D.11.2	Teslim tarihine kadar üretim, ithalat ya da depo birimlerinden telefonla ya da ağ üzerinden ürün takibini yapar.
				D.11.3	Fatura, irsaliye gibi mali evrakların muhasebe tarafından düzenlenmesini sağlar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
D	Ürün satış faaliyetlerini yürütmek	D.12	Ürünün muayenesinin yapılarak teslim edilmesini sağlamak	D.12.1	Ürünün özelliğine göre şartnamede üstlenilmiş ise alt yapı hazırlıklarının yapılmasını sağlar.
				D.12.2	Ürünün özelliğine göre şartnamede üstlenilmemiş ise alt yapı hazırlıklarının teminini ister.
				D.12.3	Ürünün özelliğine göre alt yapı hazırlıklarının tıbbi cihazın gerekliliklerine uygun yapılıp yapılmadığını takip eder.
				D.12.4	Cihazın kurulumunun yapılacağı yerin hazır olduğunu teknik servise bildirir.
				D.12.5	Ürünün zamanında, eksiksiz ve güvenli naklinin sağlandığını kontrol eder.
				D.12.6	Muayene komisyonunun belirlediği tarihte ürün ve fatura ile muayene komisyonunda yer alır.
				D.12.7	Şartname ile ürünün uyumluluğu ile ilgili muayene komisyonuna bilgi verir.
				D.12.8	Satın alma biriminden fatura, irsaliye gibi evrakların uygunluk teyidini alır.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
E	Bayiler ile ilgili işleri yürütmek (devamı var)	E.1	Potansiyel/ mevcut bayiler hakkında bilgi toplamak	E.1.1	Bölgesel olarak aktif şirketlerin listesini çıkarır.
				E.1.2	Şirketinin çalıştığı bayilerin listesini tutar.
				E.1.3	Bölgedeki hekimlerden/satın almalarından bayilere ilişkin çalışma biçimleri, etik tavırları, satış becerileri hakkında öneri alır.
				E.1.4	Bayinin satışını yaptığı diğer ürünlerin neler olduğunu tespit eder.
				E.1.5	Bayinin diğer ürünlerinin kendi ürünüyle ilişkisini rakipler, kliniğe yakınlık gibi açılardan inceleyerek değerlendirir ve raporlar.
		E.2	Bayi belirlemek	E.2.1	Bayi belirlemeye ilişkin önerilerini satış birimine raporlayarak sunar.
				E.2.2	Belirlenen bayilerle iskonto, vade, bölge sınırları, sorumlu olacağı ürünler ile ilgili anlaşma yaparak bayilik sözleşmesinin imzalanmasını sağlar.
		E.3	Bayilerin ürün eğitimi almasını sağlamak	E.3.1	Potansiyel ve mevcut bayileri ziyaret eder.
				E.3.2	Bayinin sözleşmede belirlenen ürünler üzerinde çalışacağını belirttiği satış temsilcisi ile düzenli iletişim kurar.
				E.3.3	Ürün eğitimi alacak ve verecek kişilerle eğitim programı ve yerini planlar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
E	Bayiler ile ilgili işleri yürütmek (devamı var)	E.4	Satış pazarlama konusunda bayileri yönlendirmek	E.4.1	Bayi ile birlikte ürün tanıtımına yönelik saha çalışması yapar.
				E.4.2	Saha çalışmasından elde ettiği verilere göre pazar büyüklüğünü tahmin eder.
				E.4.3	Bayinin satabileceği ürün çeşitlerini belirlemeye yardım eder.
				E.4.4	Bayi ile birlikte bayinin alabileceği risk, yapabileceği yatırım miktarı gibi kriterlere göre aylık/yıllık satış hedeflerini tespit eder.
		E.5	Bayilerin satış ve pazarlama performansını takip etmek	E.5.1	Bölgeye yapacağı periyodik ziyaret takvimini müşteri ve bayinin talebine göre belirler.
				E.5.2	Ürün tanıtımı yapmak, müşteri memnuniyeti sağlamak ve benzeri için bayi ile birlikte müşteri ziyaretlerine gider.
				E.5.3	Kurum ziyaretleri yoluyla bayinin kurum ile ilişkilerinin olumlu olup olmadığını denetler.
				E.5.4	Bayinin yaptığı satış ile bölgedeki potansiyeli ya da satış hedeflerini karşılayıp karşılamadığının kontrolünü yaparak bayi performansını ölçer.
				E.5.5	Bayilerin satış ve pazarlama performansı hakkında yöneticilerini bilgilendirir.
		E.6	Bayilerin ihale dosyası hazırlamasına destek vermek	E.6.1	Şartnamelere bakarak bayinin girebileceği ihaleleri tespit eder.
				E.6.2	ÜTS kaydı, firma ve ürün kaydı bilgilerini bayilere gönderir.
				E.6.3	Dosyada olması gereken orijinal numune, katalog ve broşürleri bayiyeye gönderir.
				E.6.4	Teklif hazırlaması için alt ve üst fiyat limitini belirler.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
E	Bayiler ile ilgili işleri yürütmek	E.7	Bayi toplantılarının organizasyonuna destek vermek	E.7.1	Bayi toplantısı zaman planlamasını yapar.
				E.7.2	Bayi toplantısı için bütçe hazırlar.
				E.7.3	Bayi toplantısına katılacak kişilerin listesini yapar.
				E.7.4	Bayi toplantısı davetiyesinin gönderilmesini sağlar.
				E.7.5	Bayinin katılım teyidinin alınmasını sağlar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
F	Satış sonrası hizmetleri yürütmek (devamı var)	F.1	Kullanıcı eğitimlerini vermek /verilmesini sağlamak	F.1.1	Eğitim dokümanlarını teknik servisten temin eder.
				F.1.2	Cihazın özelliğine göre kullanıcıya tıbbi cihazın doğru kullanımı, hazırlanışı ve benzeri konularda temel eğitimi verir.
				F.1.3	Cihazın eğitiminin verileceği tarihi müşteri, teknik ekip ve eğitim verecek kişi ile birlikte belirleyerek koordine eder.
				F.1.4	Cihazın özelliğine göre yurtiçi/yurtdışından eğitim verecek kişinin gelmesi için gerekli organizasyonu yapar.
				F.1.5	Verilen eğitime katılarak sonuçlarını (tıbbi cihazın kullanıcı kaynaklı hataları ve benzeri) teknik servisten ya da klinikten takip eder.
		F.2	Kullanıcı şikâyetlerini/ taleplerini almak	F.2.1	Değişen ihtiyaçlar ve oluşan şikâyetler doğrultusunda talepleri alarak kullanıcı şikâyet ve talep formlarını doldurur.
				F.2.2	Kullanıcı ya da bayi gibi müşterilerden aldığı talep ve şikâyetleri raporlayarak firma içi ya da üretici gibi ilgili birimlere iletir.
				F.2.3	Şikâyetlerin veya taleplerin giderilmesini takip eder.
		F.3	Müşteri memnuniyetini takip etmek	F.3.1	Müşteri memnuniyeti anketinin yazılı olarak ya da elektronik ortamda doldurulmasını sağlar.
				F.3.2	Müşteri memnuniyeti anketinin sonuçlarını ya da saha çalışmasında edindiği bilgileri yöneticilerine iletir.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
F	Satış sonrası hizmetleri yürütmek	F.4	Müşterinin sarf ihtiyacını ve stok durumunu takip etmek	F.4.1	Bayinin stokundaki malzeme miktarını öğrenerek, depoda o bayi için malzeme ayırır.
				F.4.2	Hastanenin kullandığı malzeme miktarını hastane deposundan öğrenir.
				F.4.3	Hastanelerin aynı ürün gamındaki rakip alternatif ürünün stoklarını takip eder.
				F.4.4	Kit karşılığı anlaşmaların bitim süresini takip eder.
		F.5	Satış sonrası teknik hizmetlerin verilmesini takip etmek	F.5.1	Bakım sözleşmesinin yapılmasını sağlar.
				F.5.2	Kurulum hizmetlerinin verilmesini takip eder.
				F.5.3	Teknik servis hizmet satış sözleşmesine dair çalışmalara destek olur.
				F.5.4	Sahada bulunan cihazların durumuna göre teknik servis talebi oluşturur.
		F.6	Satış sonrası geri çağırma faaliyetlerini gerçekleştirmek	F.6.1	Geri çağırma kapsamında ortaya çıkan cihaz hatası hakkında bölgesindeki kurum, doktor ve ilgili kurumlara imzalarını alarak bilgilendirme belgelerini dağıtır.
				F.6.2	Geri çağırma kapsamından etkilenen hasta listelerinin çıkarılmasını sağlar.
				F.6.3	Geri çağırma nedenleri ve teknik önerileri ile ilgili saha çalışması ve bilgilendirme yapar.
				F.6.4	Geri çağırma kapsamından etkilenen hastaların kontrol ve takiplerinin üretici tarafından verilen teknik kılavuzlara uygun yapılmasını sağlar.
				F.6.5	Geri çağırma kapsamındaki ürünlerin değişimini eksiksiz ve geri çağırma talimatlarında belirlenen süreler içinde onay alarak yapar.

öevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
G	Pazardaki gelişmeleri takip etmek (devamı var)	G.1	Potansiyel müşteriyi belirlemek	G.1.1	Ürünün özelliklerine göre satış yapabileceği klinik ve bölgeleri belirleyerek bu özelliklerin kliniğe/bölgeye bağlı satış ve ihtiyaç istatistiklerini toplar.
				G.1.2	İstatistiklere göre hangi hastane/ kliniğin/ bölgenin satışa öncelikli olduğunu belirler.
				G.1.3	Mevcut kullanılan cihazların ömrü ve çalışma durumu hakkında saha çalışmasıyla ve diğer veri kaynakları aracılığıyla bilgi toplar.
				G.1.4	Hastanenin kapasitesine uygun sayıda cihaz bulundurup bulundurmadığını tespit eder.
				G.1.5	Mevcut cihazın güncelleme, geliştirilme ihtiyaçlarını belirler.
		G.2	Piyasadaki mevcut alternatif ürünlerin analizini yapmak	G.2.1	Alternatif ürünlerin listesini yapar.
				G.2.2	Rakip ürünlerin katalog ve benzeri teknik dokümanlarını internet, fuarlar gibi kaynaklardan temin eder.
				G.2.3	Satışını yapacağı ürün ve rakip ürünler açısından klinik araştırmaları ve literatürü tarar.
				G.2.4	Potansiyel müşterinin kullandığı ürünün neden tercih edildiğine/edilmediğine ilişkin hastane, fuar, kongre, üretici firma, teknik şartnamelerden bilgi alır.
				G.2.5	Edindiği bilgilere dayanarak GZTF (SWOT) Analizi yapar.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
G	Pazardaki gelişmeleri takip etmek (devamı var)	G.3	Rakip firmaları analiz etmek	G.3.1	Hangi bölgede hangi rakibin daha aktif olduğunu bölgeye yaptığı ziyaretler, KİK ekranındaki satış rakamları ve ÜTS bayi listesi gibi yöntemlerle belirler.
				G.3.2	Rakip firmanın bölgesel etkinliğinin kaynağını saha çalışmasıyla tespit eder.
				G.3.3	Rakip firmaların bayi ağına etkin olup olmama kriterine göre analitik bir listesini tutar.
				G.3.4	İhale sonuçları, KİK bilgi ekranı, kullanıcı, satın alma, DMO gibi veri kaynaklarından rakip ürünlerin fiyat analizini yapar.
				G.3.5	Belirli periyotlarla, sorumlu olduğu bölgenin rakiplere göre pazar dağılım istatistiklerini tutar.
				G.3.6	Rakip firmalar ile ilgili edindiği bilgileri raporlar.
		G.4	Piyasaya yeni girecek ürünler hakkında bilgi toplamak	G.4.1	Ulusal/ uluslararası kongrelerde yapılan lansmanları takip ederek, lansmanı yapılan yeni ürünleri inceleyerek raporlar.
				G.4.2	Uluslararası yayınları tıbbi cihazlara ilişkin klinik araştırma sonuçları açısından takip eder.
		G.5	Mevcut ürün ve yeni ürünlerin geliştirilmesi için önerilerde bulunmak	G.5.1	Müşterinin mevcut tıbbi cihazlar ile karşılanmayan tıbbi ihtiyacına yönelik önerilerini alır.
				G.5.2	Müşteriden toplanan ihtiyaçların ve önerilerin satışa yansıtacak artı değer içerenlerini Ar-Ge ya da üretici birimlere iletir.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
G	Pazardaki gelişmeleri takip etmek	G.6	Sektörle ilgili yasal ve teknik düzenlemeleri takip etmek	G.6.1	Mesleği ile ilgili yayınların güncel versiyonlarını takip eder.
				G.6.2	Ürünü ile ilgili kritik yasal düzenlemeleri inceleyerek, bu düzenlemelerin satışı nasıl etkileyeceği hakkında değerlendirme içeren raporlar hazırlar.
				G.6.3	Kullanıcıya ya da hastane satın alma birimine yeni düzenlemeler hakkında bilgi verir.
		G.7	Şirketin orta ve uzun vadeli satış planlarının hazırlanmasına katkı vermek	G.7.1	Sorumlu olduğu bölgelerdeki kısa, orta, uzun vadeli satış tahminlerini raporlar.
				G.7.2	Şirketin bir sonraki döneme ait kısa/orta / uzun vadeli satış hedef bütçesi çalışmalarına katkı verir.
				G.7.3	Bölgesel olarak ürün ihtiyacı ve satış stratejisi ile ilgili yöneticilerine ve bayilere geri bildirimde bulunur.
				G.7.4	Pazarın ihtiyacına göre alternatif ürünler açısından ürün çeşitliliğini artırmaya ya da farklılaştırmaya yönelik ürün analizi yapar.
				G.7.5	Şirketin bir sonraki döneme ait pazarlama ve satış stratejisine ilişkin şirket içi çalışmalara katılır.

Görevler		İşlemler		Başarım Ölçütleri	
Kod	Adı	Kod	Adı	Kod	Açıklama
H	Mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmek	H.1	Eğitim planlaması ve organizasyon çalışmalarını gerçekleştirmek	H.1.1	Eğitim ihtiyaçlarını ilgili birimlerden alarak değerlendirir.
				H.1.2	Periyodik ve bir defaya özgü eğitimleri zaman planlaması açısından değerlendirir.
		H.2	Bireysel mesleki gelişimi konusunda çalışmalar yapmak	H.2.1	Mesleki ve kişisel gelişim için gerekli araştırma faaliyetlerini gerçekleştirir.
				H.2.2	Tıbbi cihaz satış ve tanıtım alanı ile ilgili yeni teknolojileri ve gelişmeleri takip eder.
		H.3	Diğer çalışanların mesleki gelişimini desteklemek	H.3.1	Bilgi ve deneyimlerini birlikte çalıştığı kişilere aktarır.
				H.3.2	Tıbbi cihaz satış ve tanıtım işlemleri ile ilgili sınırlı seviyede eğitim ve bilgilendirme yapar.

3.2. Kullanılan Araç, Gereç ve Ekipman

1. Ajanda
2. Bilgisayar ve donanımları
3. Hesap makinesi
4. İletişim araçları
5. Kişisel koruyucu donanım
6. Ofis ve kırtasiye malzemeleri
7. Ofis yazılımları
8. Tanıtım materyalleri (broşür, katalog, marka hatırlatıcılar ve benzeri)
9. Ticari yazılımlar
10. Veri depolama aygıtları (CD, DVD, flashdisk ve benzeri)

3.3. Bilgi ve Beceriler

1. Acil durum talimatlarının iş süreçlerinde uygulanması becerisi
2. Acil durumlar ve acil durumlarda uygulanacak prosedürler hakkında bilgi
3. Araç, gereç, ekipman, malzeme ve bunların kullanıma uygunluk durumları hakkında bilgi
4. Arşivleme, kayıt tutma ve raporlama bilgi ve becerisi
5. Bayi belirleme bilgi ve becerisi
6. Bayi ilişkilerini yürütme bilgi ve becerisi
7. Bayi toplantılarının organizasyonuna destek verme bilgi ve becerisi
8. Bayilerin ihale dosyası hazırlamasına destek verme bilgi ve becerisi
9. Bayilerin satış ve pazarlama performansını takip etme bilgi ve becerisi
10. Bayilerin ürün eğitimi almasını sağlama bilgi ve becerisi
11. Bilgisayar kullanma bilgi ve becerisi
12. Cihazın özelliğine göre kullanıcıya tıbbi cihazın doğru kullanımı, hazırlanışı ve benzeri konularda temel eğitimi verme bilgi ve becerisi
13. Çalışma ortamını uygun hale getirme becerisi
14. Çalışma ortamının özellikleri hakkında bilgi
15. Çevre koruma talimatları hakkında bilgi
16. Çevre koruma talimatlarının iş süreçlerinde uygulanma becerisi
17. Çevresel tehlike ve riskler hakkında bilgi
18. Doğrudan satışlarda satışa ilişkin fiyat, vade, teslim tarihi gibi koşulları belirleme bilgi ve becerisi
19. Ekip içinde çalışma becerisi
20. Firma/satış merkezi tanıtımı yapma bilgi ve becerisi
21. Hizmet verilecek kişilerle etkili iletişim kurma teknikleri hakkında bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
22. İdarelerden çıkması muhtemel ihalelerin tarihi hakkında bilgi edinme becerisi
23. İdari ve teknik şartname inceleme bilgi ve becerisi
24. İdari ve teknik şartnameler hakkında bilgi
25. İdari ve teknik şartnameyi temin etme bilgi ve becerisi
26. İhale dosyasının hazırlanmasına destek verme bilgi ve becerisi
27. İhale sürecinde meydana gelen aksaklıklarla ilgili itirazda bulunma bilgi ve becerisi

28. İhale süreçleri ve ihale dosyası hazırlama bilgisi
29. İhaleler hakkında üretim /depo / ithalat birimlerini bilgilendirme bilgi ve becerisi
30. İhaleye hazırlık yapma bilgi ve becerisi
31. İkna becerisi
32. İSG talimatları hakkında bilgi
33. İSG talimatlarının iş süreçlerinde uygulanma becerisi
34. İş organizasyonu ve iş planı yapma bilgi ve becerisi
35. İş ile ilgili temin etmesi gereken bilgiler hakkında bilgi
36. İşyeri çalışma prosedürleri hakkında bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
37. Katılım sağlanacak kongre ve fuarları belirleme süreci hakkında bilgi ve beceri
38. Kongre ve fuarlarda yapılacak faaliyetlere ilişkin bilgi ve beceri
39. Kullanıcı eğitimlerini verme bilgi ve becerisi
40. Kullanıcı şikâyetlerini/ taleplerini alma bilgi ve becerisi
41. Mesleki etik kurallar hakkında bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
42. Mesleki mevzuat ve prosedürler hakkında bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
43. Mesleki ve tıbbi terminoloji bilgisi
44. Mesleki yabancı dil bilgisi
45. Mevcut ürün ve yeni ürünlerin geliştirilmesi için önerilerde bulunma bilgi ve becerisi
46. Müşterinin sarf ihtiyacını ve stok durumunu takip etme bilgi ve becerisi
47. Pazar-piyasa, ürün-marka ve malzeme bilgisi
48. Piyasadaki mevcut alternatif ürünlerin analizini yapma bilgi ve becerisi
49. Piyasaya yeni girecek ürünler hakkında bilgi toplama bilgi ve becerisi
50. Potansiyel müşteriye belirleme bilgi ve becerisi
51. Potansiyel/ mevcut bayiler hakkında bilgi toplama becerisi
52. Rakip firmaları analiz etme bilgi ve becerisi
53. Reklam, broşür, haber içeriğinin hazırlanmasına destek verme bilgi ve becerisi
54. Risk ve tehlike kavramları hakkında bilgi
55. Risk ve tehlikelere karşı yapılacak işlemler hakkında bilgi
56. Satış pazarlama konusunda bayileri yönlendirme bilgi ve becerisi
57. Satış sonrası geri çağırma faaliyetlerini gerçekleştirme bilgi ve becerisi
58. Satış sonrası hizmetlere ilişkin bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
59. Satış sonrası teknik hizmetlerin verilmesini takip etme bilgi ve becerisi
60. Satış sözleşmesi yapma bilgi ve becerisi
61. Sektörle ilgili yasal ve teknik düzenlemeleri takip etme bilgi ve becerisi
62. Sipariş alma bilgisi
63. Şirketin orta ve uzun vadeli satış planlarının hazırlanmasına katkı verme bilgi ve becerisi
64. Temel anatomi bilgisi
65. Temel biyoloji bilgisi
66. Temel fizyoloji bilgisi
67. Temel maliyet bilgisi
68. Temel muhasebe bilgisi

69. Temel veri toplama ve analiz bilgisi
70. Teslim edilecek ürün hakkında ilgilileri bilgilendirme bilgi ve becerisi
71. Tıbbi cihazın fiyatı hakkında müşterileri bilgilendirme bilgi ve becerisi
72. Tıbbi cihazın temel fonksiyonlarını uygulamalı olarak anlatma bilgi ve becerisi
73. Tüketici hakları bilgisi
74. Ürün satış faaliyetleri hakkında bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
75. Ürün tanıtım faaliyetleri hakkında bilgi ve bunların iş süreçlerinde uygulanması becerisi
76. Ürüne ilişkin demo yapma bilgi ve becerisi
77. Ürüne ilişkin sunum yapma bilgi ve becerisi
78. Ürüne ilişkin teknik özellikler hakkında bilgi
79. Ürüne ilişkin teknik özellikler hakkında bilgi verme bilgi ve becerisi
80. Ürünün muayenesinin yapılarak teslim edilmesini sağlama bilgi ve becerisi
81. Yangına müdahale teknikleri ve yangın söndürücüleri kullanma bilgisi
82. Zaman yönetimi becerisi

3.4. Tutum ve Davranışlar

4. Acil ve stresli durumlarda soğukkanlı ve sakin olmak
5. Beraber çalıştığı kişileri işin gereklerine uygun ve doğru bir şekilde yönlendirmek
6. Çalışma donanımı ve makinelerin durumunu dikkatle denetlemek
7. Çalışma zamanını iş emrine uygun şekilde etkili ve verimli kullanmak
8. Çevre, kalite ve İSG mevzuatında yer alan düzenlemeleri benimsemek
9. Deneyimlerini iş arkadaşlarına doğru şekilde aktarmak
10. Düzenli kayıt tutarak takip yapmak
11. Ekip içinde uyumlu çalışmak
12. Gerekli ve acil durumlarda donanımın çalışmasını durdurmak
13. Hızlı ve pratik davranmak
14. İş disiplinine sahip olmak
15. İşlemleri dikkatli ve tedbirli bir şekilde yerine getirmek
16. İşletme kaynaklarının kullanımı ve geri kazanım konusunda duyarlı olmak
17. İşyeri çalışma koşul ve prensiplerine uymak
18. İşyeri hiyerarşi ilişkisine saygı göstermek
19. İşyerine ait araç ve gereçlerin kullanımına özen göstermek
20. İşyerine ait araç, gereç ve ekipmanların kullanımına özen göstermek
21. Kendisinin ve diğer kişilerin güvenliğini gözetmek
22. Kişisel hijyen kurallarının önemini farkında olmak ve bu kurallara uygun davranmak
23. Meslek ahlakına sahip olmak
24. Mesleki gelişim için araştırmaya istekli olmak
25. Mesleki yenilikleri takip etmek
26. Planlı ve organize olmak
27. Risk faktörleri konusunda duyarlı davranmak
28. Risk faktörleri konusunda duyarlı olmak
29. Sorumluluklarını zamanında yerine getirmek

30. Tehlike faktörleri konusunda duyarlı olmak
31. Tehlikeli durumlarda ilgilileri bilgilendirmek
32. Tehlikeli durumları dikkatle algılayıp değerlendirmek
33. Temizlik, düzen ve işyeri tertibine özen göstermek
34. Yenilikçi olmak ve mesleki gelişmelere açık olmak

3.5. ÖLÇME, DEĞERLENDİRME VE BELGELENDİRME

Tıbbi Cihaz Satış ve Tanıtım Elemanı (Seviye 5) meslek standardını esas alan ulusal yeterliliklere göre belgelendirme amacıyla yapılacak ölçme ve değerlendirme, gerekli şartların sağlandığı ölçme ve değerlendirme merkezlerinde yazılı ve/veya sözlü teorik ve uygulamalı olarak gerçekleştirilecektir.

Ölçme ve değerlendirme yöntemi ile uygulama esasları bu meslek standardına göre hazırlanacak ulusal yeterliliklerde detaylandırılır. Ölçme ve değerlendirme ile belgelendirmeye ilişkin işlemler 15/10/2015 tarihli ve 29503 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Mesleki Yeterlilik Kurumu Sınav, Ölçme, Değerlendirme ve Belgelendirme Yönetmeliği çerçevesinde yürütülür.

Ek: Meslek Standardı Hazırlama Sürecinde Görev Alanlar

1. Meslek Standardı Hazırlayan Kuruluşun Meslek Standardı Ekibi

Av. Refika ESER	(Genel Sekreter)
Ayhan KOÇAK	(Danışman)
İlke EREN KARACA	(Sanayi Ve Teknoloji Politikaları Koordinatörü)
Ferda YÜKSEL	(Uzman Yardımcısı)
Yeliz GÜMÜŞBURUN	(Redaksiyon)

2. Teknik Çalışma Grubu Üyeleri

Berkay ŞENER	(Arbin Tıbbi Analitik Cihazlar San. Tic. Ltd. Şti.)
Mustafa EMİROSMANOĞLU,	(Ayber İnş. Med. Sağlık Hizmetleri Ltd. Şti)
Kadriye GÖKTAŞ,	(Bmt Calsis Sağlık Tekn. San. Tic. A.Ş.)
Sevgi ATALAY,	(Ertunç Özcan İthalat-Müessellik)
Nevzat ERBAY,	(Gatamed Tıbbi Cihaz ve Malz. Ltd. Şti.)
Oğuz TAŞDEMİR,	(Meditel Medikal Teknik Elekt. Ltd. Şti.)
Serdar Sırrı SARI,	(Medi-Tem Ltd. Şti.)
Toğkan EDİK,	(Metdem Sağlık Gereçleri Ltd. Şti.)
Cumhur KARANFİL,	(Metdem Sağlık Gereçleri Ltd. Şti.)
Mustafa DİNÇER	(Optimal Sağlık Ltd. Şti.)
Caner ÇİLİNGER	(Orsem Ortopedik Aletler ve Medikal Cihaz Ltd. Şti.)
Cüneyt İNALER,	(Sade Medikal San. Tic. Ltd. Şti)
Mustafa YILDIRIM,	(Siemens Sanayi ve Ticaret A.Ş.)
Funda ÇUBUKÇUOĞLU,	(Trans Medikal Aletler San. Ve Tic. A.Ş.)
Onur Ay	(MediaCast Dış Ticaret A.Ş.)

3. Görüş İstenen Kişi, Kurum ve Kuruluşlar

Adana Numune Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Adana Sanayi Odası
Adana Ticaret Odası
Adapazarı Ticaret ve Sanayi Odası
Afyon Ticaret ve Sanayi Odası
Ağrı Ticaret ve Sanayi Odası
Akdeniz Medikalciler Derneği
Amasya Ticaret ve Sanayi Odası
Ankara Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi
Ankara Dışkapı Yıldırım Beyazıt Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Ankara Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Ankara Etlik İhtisas Hastanesi
Ankara Keçiören Eğitim ve Araştırma Hastanesi
Ankara Numune Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Ankara Sanayi Odası (ASO)
Ankara Ticaret Odası (ATO)
Antakya Ticaret ve Sanayi Odası
Antalya Ticaret ve Sanayi Odası
Argemet Medikal Elektronik Tas. Dan. Bilg. İm. Ve Tic. Ltd. Şti.
Artvin Ticaret ve Sanayi Odası
Bakırköy Dr. Sadi Konuk Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Balıkesir Sanayi Odası
Balıkesir Ticaret Odası
Başkent Üniversitesi- Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu
Batman Ticaret ve Sanayi Odası
Bayburt Ticaret ve Sanayi Odası

Bezm-i Alem Valide Sultan Vakıf Gureba Eğitim ve Araştırma Hastanesi
Bilim ,Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilim ve Teknoloji Genel müdürlüğü
Bilim ,Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü
Bilim ,Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı
Biyomedikal ve Klinik Mühendisliği Derneği
Bolu Ticaret ve Sanayi Odası
Burdur Ticaret ve Sanayi Odası
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası
Carestream Health Tıbbi Cihazlar Ticaret Ltd. Şti.
Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası
Çankırı Ticaret ve Sanayi Odası
Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası
Çorum Ticaret ve Sanayi Odası
Çukurova Medikalçiler Derneği (ÇUMED)
Denizli Sanayi Odası
Denizli Ticaret Odası
Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası
Doğu Anadolu Medikalçiler Derneği (DOMED)
Doğu Karadeniz Medikalçiler Derneği (DOKAMED)
Dr. Abdurrahman Yurtaslan Ankara Onkoloji Eğitim ve Araştırma Hastanesi
Dr. Lütfi Kırdar Kartal Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Dr. Sami Ulus Çocuk Sağlığı Ve Hastalıkları Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Dr. Siyami Ersek Göğüs Kalp Ve Damar Cerrahisi Hastanesi
Dr. Zekai Tahir Burak Kadın Sağlığı Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Düzce Ticaret ve Sanayi Odası
Edirne Ticaret ve Sanayi Odası
Ege Bölgesi Sanayi Odası

Ege Sağlık Malzemeleri Sanayici ve İşadamları Derneği (EGESİAD)

Ege Tıbbi Malzemeciler Derneği

Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası

Elmed Elektronik Ve Medikal Sanayi Ve Ticaret A.ş.

Ertunç Özcan İthalat Mümessillik

Eryiğit Endüstriyel Mak. Tıbbi Cihazlar İmalat İthalat İhracat İnş.Tic.Aş.

Erzincan Ticaret ve Sanayi Odası

Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası

Eskişehir Sanayi Odası

Eskişehir Ticaret Odası

Fatih Sultan Mehmet Eğitim ve Araştırma Hastanesi

Gaziantep Sanayi Odası

Gaziantep Ticaret Odası

Giresun Ticaret ve Sanayi Odası

Gordion Diagnostik Tıb. Malz. Bilg. Turz. İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.

Gülhane Askeri Tıp Akademisi Komutanlığı

Gümüşhane Ticaret ve Sanayi Odası

Haseki Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Haydarpaşa Numune Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Iğdır Ticaret ve Sanayi Odası

Isparta Ticaret ve Sanayi Odası

İç Anadolu Medikalçiler Derneği (İMDER)

İncekaralar Tıbbi Cihazlar Ticaret A.Ş.

İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası

İstanbul Sanayi Odası

İstanbul Ticaret Odası

İzmir Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi

İzmir Ticaret Odası

Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası

Karaman Ticaret ve Sanayi Odası

Kars Ticaret ve Sanayi Odası

Kastamonu Ticaret ve Sanayi Odası

Kayseri Sanayi Odası

Kayseri Ticaret Odası

KDZ. Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası

Kırıkkale Ticaret ve Sanayi Odası

Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası

Kırşehir Ticaret ve Sanayi Odası

Kilis Ticaret ve Sanayi Odası

Kocaeli Sanayi Odası

Konya - Ereğli Ticaret ve Sanayi Odası

Konya Sanayi Odası

Konya Ticaret Odası

Kurt&Kurt

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası

Malatya Ticaret ve Sanayi Odası

Manisa Ticaret ve Sanayi Odası

Mardin Ticaret ve Sanayi Odası

Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği (MASSİAD)

Meditel Medikal Teknik Elektronik Ltd. Şti.

MED-KİM Kimya San.Tic.Ltd.Şti.

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası

Mesi Medikal Sistemler Ticaret ve Sanayi A.Ş.

Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü

Milli Eğitim Bakanlığı- Mesleki Eğitim Genel Müdürlüğü
Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü
Muğla Ticaret Odası
Muş Ticaret ve Sanayi Odası
Nevşehir Ticaret ve Sanayi Odası
Niğde Ticaret ve Sanayi Odası
Nüve A. Ş.
Okmeydanı Eğitim ve Araştırma Hastanesi
Ordu Ticaret ve Sanayi Odası
Ortopedik, Omurga, Travma ve Tanıya Dayalı Tıbbi Malzeme İmalatçıları ve İthalatçıları
Derneği (ORDER)
Petaş Profesyonel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.Prof. Dr. N. Reşat Belger Beyoğlu Göz
Eğitim Ve Araştırma Hastanesi
Reproset
Rize Ticaret ve Sanayi Odası
Roche Diagnostik Sistemleri Ticaret A.Ş
Sağlık Bakanlığı Sağlık Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü
Sağlık Bakanlığı Sağlık Araştırmaları Genel Müdürlüğü
Sağlık Bakanlığı Sağlık Bilgi Sistemleri Genel Müdürlüğü
Sağlık Bakanlığı Sağlık Yatırımları Genel Müdürlüğü
Sağlık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı
Sağlık Bakanlığı Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü
Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu
Sağlık Bakanlığı Türkiye Kamu Hastaneleri Kurumu
Sağlık Bakanlığı Yönetim Hizmetleri Genel Müdürlüğü
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER)
Siemens A.Ş.
Siirt Ticaret ve Sanayi Odası

Simeks Tıbbi Sistemler San. ve Tic. A.Ş.

Sivas Ticaret ve Sanayi Odası

Süreyyapaşa Göğüs Ve Kalp Damar Hastalıkları Eğitim Hastanesi

Şişli Etfal Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Taksim Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası

Teknomar Makina İmalat İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Tepa Tıbbi ve Elektronik Ürünler Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tıbbi Görüntüleme Teşhis ve Tedavi Teknolojileri Derneği

Tıbbi Malzeme ve Cihaz Üreticileri Derneği (TÜDER)

TOBB - Türkiye Sektör Meclisleri Müdürlüğü

Tokat Ticaret ve Sanayi Odası

Toshiba Medikal Sistemler Türkiye

Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası

Trans Medikal a.ş.

TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi

Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu (TÜMDEF)

Türk Philips Healthcare (Medikal Sistemler)

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)

Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu (TURK-İŞ)

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Türkiye Yüksek İhtisas Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası

Ümraniye Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Üzümcü Tıbbi Cihaz Ve Medikal Gaz Sistemleri Sanayi A.Ş.

Van Ticaret ve Sanayi Odası

Varinak Onkoloji Sistemleri Satış ve Servis A.Ş.

Yedikule Göğüs Hastalıkları Ve Göğüs Cerrahisi Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Yozgat Ticaret ve Sanayi Odası

Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK)

Zeynep Kamil Kadın Ve Çocuk Hastalıkları Eğitim Ve Araştırma Hastanesi

Zonguldak Ticaret ve Sanayi Odası

4. MYK Sektör Komitesi Üyeleri ve Uzmanları

Prof.Dr Hasan ÖZKAN,	Başkan (Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı)
Hami TÜRKELİ	Başkan Vekili (Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu)
Murat GÜLŞEN,	Üye (Milli Eğitim Bakanlığı)
Münevver Merve HELVACIOĞLU,	Üye (Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı)
Samiye BULUN,	Üye (Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı)
Fikriye ADSIZ	Üye (Sağlık Bakanlığı)
Mustafa ÖZÜPEK	Üye (Hak İşçi Sendikaları Konfederasyonu)
Dr.Mustafa SÖZEN	Üye (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)
Hatice BAYSAL	Üye (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu)
Aylin RAMANLI	Üye (Mesleki Yeterlilik Kurumu)
Gökhan YÜCEER	(Mesleki Yeterlilik Kurumu)

5. MYK Yönetim Kurulu Üyeleri

Adem CEYLAN	Başkan (Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Temsilcisi)
Prof. Dr. Mehmet SARIBIYIK	Üye (Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı Temsilcisi)

Bendevi PALANDÖKEN

Üye (Kamu Kurumu Niteliğindeki Meslek Kuruluşları Temsilcisi)

Dr. Recep ALTIN

Üye (Milli Eğitim Bakanlığı Temsilcisi)

Dr. Osman YILDIZ

Üye (İşçi Sendikaları Konfederasyonları Temsilcisi)

Celal KOLOĞLU

Üye (İşveren Sendikaları Konfederasyonu)