Araştırma

Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 2017; 20(2): 203-218

Ürün Tanıtım Temsilcilerinin Yeterlilik Eğitimindeki Başarı Düzeylerinin Demografik Özellikleriyle Karşılaştırılması

Tuba DÜZCÜ[*]
Mesut AKYOL[**]
Oya SANCAR[***]

ÖZ

Tıbbi mümessiller ile ilgili ulusal ve uluslararası yapılan çalışmalar incelendiğinde; çalışmaların kısıtlı sayıdaki tıbbi mümessiller ile yapıldıkları ve tıbbi mümessil profilini yeterli düzeyde yansıtmadığı görülmüştür. Türkiye'de ilaç sektöründe çalışan tıbbi mümessillerin büyük bir çoğunluğu, Ürün Tanıtım Temsilcisi Yeterlilik Eğitimine katılmıştır. Bu çalışmada, eğitime katılan tıbbi mümessillerin; cinsiyet, yaş, eğitim düzeyleri gibi bazı demografik özellikleri belirlenerek, bu bilgilerin sınavdaki başarı düzeyleri ile karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Bu eğitim 7 modülden oluşmaktadır. Bu çalışmada "İlaç Sektöründe Tanıtım Modülü", araştırmacının hazırlanmasında görev aldığı modül olduğundan kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiştir. Çalışmada toplam 3.646 kişinin verilerine ulaşılmıştır. İlaç Sektöründe Tanıtım dersinin ön test ve son test puanlarının, ikili ve üçlü grup karşılaştırmalarında Mann-Whitney U testi ve Kruskal-Wallis non-parametrik varyans analizi kullanılmıştır. İlaç sektöründe tanıtım dersinin ön test ve son test puanlarının karşılaştırılmasında Wilcoxon İşaretli Sıra testi uygulanmıştır. İstatistiksel analizler ve hesaplamalar için IBM SPSS Statistics 21.0 kullanılmış ve p<0,05 düzeyi anlamlı olarak kabul edilmiştir. Bireylerin %79,4'ünün erkek, ağırlıklı yaş ortalamasının ise (n=2.387) 30-39 yaş arası olduğu görülmüştür. Çalışmada yer alan bireylerin %73,3'ü lisans mezunudur. Kadınların sınavdaki başarı oranının daha yüksek olduğu, eğitim düzeyi ve yaş arttıkça sınavdaki başarı oranının da arttığı görülmektedir. Eğitim düzeyi ile sınav başarısı karşılaştırıldığında; eğitim düzeyi arttıkça sınavdaki başarı oranının arttığı gözlemlenmektedir. Çalışmada ön test ve son testler arasındaki farklılık ve son testlerdeki başarı oranlarının yüksek oluşu eğitimin katılımcılara katkı sağladığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Tıbbi mümessil, Ürün Tanıtım Temsilcisi (ÜTT), yeterlilik sınavı, Sağlık Bakanlığı*

Comparison of Success Level of Pharmaceuticals Representatives at Proficiency Training and Their Demographic Characteristics

ABSTRACT

When examined national and international studies on pharmaceutical representatives have shown that these studies were done with a limited number of pharmaceutical representatives and do not represent pharmaceutical representatives' profile in adequately. The vast majority of pharmaceutical representatives who have worked at pharmaceutical sector in Turkey, have joined "Proficiency Training for Medical Product Promotion Representatives". This study aims to show some demographic data of pharmaceutical representatives in Turkey and comparing between the success level of the participants' in proficiency exam and participants' demographic data. This training consist of 7 modules. In this study, "Promotion Module in Pharmaceutical Sector" was determined by easy sampling. 3646 person participated in the study. For comparison group, Mann-Whitney U test, Kruskal-Wallis test and Wilcoxon signed rank test was used pre-test and post test scores of course of "Promotion Module in Pharmaceutical Sector". IBM SPSS Statistics 21.0 was used for statistical

[*] *Medipol Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Sağlık Kurumları İşletmeciliği Programı, İstanbul*
[**] *Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Tıp Fakültesi Biyoistatistik ve Tıbbi Bilişim Anabilim Dalı, Ankara*
[***] *İstanbul Bilgi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Yüksekokulu Sağlık Yönetimi Bölümü, İstanbul*

Gönderim Tarihi: 12.08.2016; Kabul Tarihi: 03.11.2016

analysis and p<0.05 value was significant. 79.4% of respondents were male and weighted average age is between 30-39 rank (n=2387). 73.3% of respondents graduated from bachelor's degree. The proficiency examination results have shown that women have a higher success rate and when the educational level and age level increases, the level of success increase. It was observed compared with the level of education and success level of exam, when the educational level increases, the level of success in proficiency exam increase. Difference between pretest and post-test in the study and the high success rate on post tests indicate that the training had contributed to participants.

Keywords: *Pharmaceutical representatives, Medical Product Promotion Representatives, proficiency exam, Ministry of Health*

I. GİRİŞ

İlaç sektörünün demirbaşı olan tıbbi mümessillerin gerekli donanımlara sahip olması; bu mesleği etik kurallar çerçevesinde ve akılcı ilaç kullanımına uygun bir şekilde yapabilmeleri için gereklidir. Akılcı ilaç kullanımında en önemli görev hekimlere ve eczacılara düşmektedir. İlaç şirketleri; sektörde "tıbbi mümessil" olarak anılan ürün tanıtım temsilcileri (ÜTT) aracılığıyla, hekimlerin yeni ilaçlarla ve yapılan güncel bilimsel çalışmalarla ilgili bilgileri almasını sağlamaktadırlar. Dünya ile birlikte akılcı ilaç kullanımının öneminin ülkemiz tarafından kavranmasıyla; yeterlilik belgesi eğitimi, (Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelik Kapsamında Ürün Tanıtım Temsilcilerinin Sınavına ve Yeterlilik Belgesi Başvurularına İlişkin Usul ve Esasların Uygulanmasına Dair Kılavuz 2015; Medimagazin Web Sitesi 2015) bakanlık tarafından zorunlu kılınmakta ve tıbbi mümessiller çok kapsamlı bir uzaktan eğitime ve ardından da sınava tabi tutulmaktadır.

Dünyada tıbbi mümessillerde aranılan özellikler incelendiğinde; bu kişilerin en az lisans mezunu olmaları gerektiği görülmektedir (E How Web Sitesi 2015a). Dünyada ilaç şirketleri, tıbbi mümessilleri bir takım eğitimlere tabi tutmakta ve çalıştığı süre zarfında da bu eğitimleri sürdürmektedir. Ayrıca ABD'de bulunan The National Association of Pharmaceutical Representatives de tıbbi mümessiller için sertifika programı düzenlemekte ve bu eğitim sonrasında sınavı geçenlere sertifika vermektedir. Ancak bu sertifika zorunlu değildir, katılımcıların iş bulma şansını yükseltmek amacıyla verilmektedir (E How Web Sitesi 2015b). Bunun dışında zorunlu bir sertifikalaşma örneğine rastlanmamıştır. Ülkemizde ise; Avrupa Birliği Uyum Süreci dahilinde her meslekte sertifikalaşmaya gidilmeye başlanmıştır. Tıbbi ürün tanıtım temsilcilerinin eğitimleri arasında belli bir standardizasyonu sağlama amacıyla yapılan bu eğitimde ÜTT'lere yönelik Akılcı İlaç Kullanımını da içeren yeterlilik eğitimi verilmektedir. Bu eğitimlerle ÜTT'lerde Akılcı İlaç Kullanımı ile ilgili farkındalığın oluşturulması, bilgi ve bilinç düzeylerinin arttırılması amaçlanmaktadır (Medimagazin Web Sitesi 2015). Bu bağlamda 14 Ekim 2012'de değişiklik yapılan "Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelik"e göre tıbbi mümessillerin (29405 sayılı yönetmeliğe göre ürün tanıtım temsilcilerinin - ÜTT'lerin) bu mesleği yapabilmeleri için T.C. Sağlık Bakanlığı ÜTT Yeterlilik Belgesi'ni almış olmaları gerekmektedir. Yeterlilik belgesi "Üniversitelerin ürün tanıtım temsilcisi yetiştiren bölümlerinden mezun olanlara doğrudan verilen veya Kurum tarafından belirlenen müfredata göre Kurumca yapılacak veya yaptırılacak sınav sonucunda başarılı olanlara Kurumca verilen belgeyi" ifade etmektedir.

29405 Sayılı Beşerî Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında yönetmeliğe göre ürün tanıtım temsilcisi; Hekim, diş hekimi ve eczacıya ziyaret yoluyla ürünün tanıtımını yapan yeterlilik belgesi almış kişiyi ifade etmektedir. Yapılan bir çalışmaya göre; Türkiye'de faaliyette bulunan 134 ilaç firmasında toplam 18,000 civarında tıbbi satış temsilcisi istihdam edilmektedir (Akkoç 2008). Ancak bu rakam ilaç şirketlerinin ve ilaçların artmasıyla, ÜTT'lerin sayısının da artmasına neden olmuştur. T.C. Sağlık Bakanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Akılcı İlaç Kullanımı, İlaç Tedarik Yönetimi ve Tanıtım Daire Başkanı

Ali Alkan'ın yapmış olduğu açıklamada ise, Türkiye'de yaklaşık 22 bin tıbbi ürün tanıtım temsilcisinin çalıştığının tahmin edildiği ve bunların bir kısmının üniversitelerinin ilgili bölümlerinden mezun oldukları belirtilmiştir (Medimagazin Web Sitesi 2015). Ülkemizdeki ÜTT sayısına, ÜTT'lerin demografik özelliklerine maalesef net olarak ulaşılamamaktadır. Ancak ÜTT Yeterlilik Belgesi sınavına giren kişi sayısı ve özellikleri bu bilgiye ışık tutacaktır.

1.1. Literatür Taraması

Dünyada tıbbi mümessillerle ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, genel olarak çalışmaya katılan hekimler ile ilgili verilere ulaşıldığı görülmüştür. Bu çalışmalarda, ülkemizde olduğu gibi genellikle hekimlerin mümessillere ve ilaç sektörüne bakış açıları ve bu çalışmaların reçeteleme özelliklerine etkileri ile ilgili bulgular yer almaktadır (Othman et al. 2015; Saito 2014; Al-Areefi et al. 2013; Thomson et al. 1994).

Sadece iki çalışmada ÜTT'lerin demografik özellikleri ile ilgili bilgiler yer almaktadır. Bunlardan biri; 1995 yılında Tong ve Yen Lien tarafından yapılmıştır. 27 tıbbi mümessilin katılımıyla gerçekleşen bu çalışmada; katılımcıların 17'si erkek (%63), 10'u ise kadındır (%37). Araştırmaya katılan bireylerin yaş aralığı 25-59, yaş ortalamaları ise 35.25'tir. Araştırmaya katılan kişilerin mezuniyet durumlarına bakıldığında; birinci sırada fen bilimleri mezunları yer almakta, onları işletme ve ticaret bölümü mezunları takip etmektedir. Katılımcıların ikisi MBA derecesine sahiptir. İş deneyimlerine bakıldığında ise; katılımcıların alandaki çalışma süresi ortalama 7.24 yıldır. Katılımcıların bir önceki iş deneyimleri değerlendirildiğinde; en çok alınan cevap (7 katılımcı) laboratuvar teknolojileri alanında, 5 katılımcı işletme / yönetim ve eğitim alanında, 3 katılımcı pazarlama ve satış alanında ve 2 katılımcı da hemşire olarak çalıştığını beyan etmiştir (Tong, Lien 1995) Diğer çalışma ise; Muragundi ve arkadaşlarının 2014 yılında Hindistan'da yapmış olduğu "What is the Status of Health Related Quality of Life Among Medical Representatives in India?" dır. Bu çalışmada bazı demografik özelliklere yer verilmiştir ve bu çalışma, bir keşif çalışması olarak sağlıkla ilgili yaşam kalitesini etkileyen faktörleri anlamak için yapılmıştır. Çalışmaya katılan 150 tıbbi mümessilden %53'ünün fen bilimleri mezunu olduğu sonucu elde edilmiştir. Eğitim düzeyleri ile ilgili bilgilere ulaşılamamıştır (Muragundi et al. 2014)

Ülkemizde tıbbi mümessillerle ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde ise; demografik bilgilerin araştırıldığı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bilgiler sadece bazı çalışmalara dahil olan tıbbi mümessillerin özelliklerinden elde edilmiştir. Tıbbi mümessiller üzerinde yapılan farklı çalışmalar incelenmiş ve demografik veriler Tablo 1 üzerinde gösterilmiştir.

Tablo 1. Tıbbi Mümessillerle Üzerinde Yapılan Çalışmaların Demografik Verilerinin Analizi

KRİTERLER	YAPILAN ÇALIŞMALAR								
	Bilgener vd. (2002)	Yapraklı ve Yılmaz (2007)	Efeoğlu ve Özgen (2007)	Yücel ve Eren (2010)	Yenihan (2010)	Bozyiğit ve Akkan (2013)	Aksoy (2013)	Nayir (2010)	Öz (2014)
Toplam Katılımcı sayısı	135	304	162	560	330	103	1141	25	199
Cinsiyet		Erkek %90,1 Kadın %9,9	Erkek %89 Kadın %11	Erkek %73,2 Kadın %26,8	Erkek %75,5 Kadın %24,5	Erkek %72,8 Kadın %25,2	Erkek %35,8 Kadın %64,2	Erkek %92 Kadın %8	Erkek %77,4 Kadın %22,6
Yaş	23-25 yaş %3 26-28 yaş %54 29-31 yaş %33 32 yaş ve üstü %9	21- 30 yaş %52,3 31 -40 yaş %40,7 41-50 yaş %6,3 51 yaş ve üstü %0,7	20-29 yaş %68 30-39 yaş %28 40 yaş ve üstü %4	30 yaş altı %42,3 30-40 yaş %51,3 40 yaş üstü %6,4	21-25 yaş %23,9 26-30 yaş %49,7 31-35 yaş %24,8 36-40 yaş %1,2 41 yaş ve üstü %0,3	20-25 yaş %5,8 26-30 yaş %26,2 31-35 yaş %42,7 36-40 yaş %17,5 41-45 yaş %3,9 46 yaş ve üstü %1,9 Cevapsız %1,9	Yaş ortalaması 31,7366	26 -35 yaş %72 36 yaş ve üstü %28	30 yaş ve altı %11,6 30-35 yaş %40,2 36-40 yaş %32,2 40 yaş üstü %16,1
Eğitim	Lise %24 Üniversite %76	İlköğretim %0,7 Lise %22,4 Yüksekokul %27,6 Lisans %44,4 Lisansüstü %4,9	Lisans ve lisansüstü %95,1	Lise ve önlisans %14,5 Lisans %72,3 Lisansüstü %13,2	Yüksekokul %10 Lisans %87,9 Lisansüstü %2,1	Lise %8,7 Önlisans %14,6 Lisans %65 Lisansüstü %6,8 Cevapsız %4,9	İlköğretim %5,4 Lise %14,9 Önlisans %16,7 Lisans %51,7 Lisansüstü %11,3	Lise %48 Önlisans %4 Lisans %44 Lisansüstü %4	Yüksekokul %14 Lisans %72,9 Lisansüstü %13,1

Kaynak: Yazarlar tarafından derlenerek oluşturulmuştur (Öz 2014; Aksoy 2013; Bozyiğit, Akkan 2013; Nayır 2010; Yenihan 2010; Yücel, Eren 2010; Efeoğlu, Özgen 2007; Yapraklı, Yılmaz 2007; Bilgener ve diğerleri 2004)

"İlaç Mümessillerinin Çalışma Koşulları Sivas Örneği" başlıklı yüksek lisans tezinde ise tıbbi mümessillerin demografik özellikleri ile ilgili bazı tespitler yapılmıştır (Özbucak 2004). Ancak çalışma sadece Sivas'ta çalışan 11 tıbbi mümessil ile görüşülerek yapıldığı için sayı ve temsil yeteneği açısından zayıf özellikler taşımaktadır. Araştırmaya katılan mümessillerin yaş aralığına bakıldığında; %9'unun 30 yaş ve altı, %46'sının 31-35 yaş aralığında, %18'inin 36-40 yaş aralığında ve %27'sinin ise 41-45 yaş aralığında olduğu gözlenmektedir. Cinsiyetler açısından bakıldığında dağılım %18 kadın, %82 erkek olarak gerçekleşmiştir. Bu çalışmaya göre ise; kadınların bu mesleği erkeklerin yapabilecekleri bir meslek olarak gördükleri için talepte bulunmadıkları, ancak son beş yılda kadınların özellikle bazı branşlarda tercih edildiği belirtilmiştir. Ayrıca kadınların da Türkiye şartlarındaki işsizlik ve ekonomik sıkıntılar nedeniyle bu mesleğe sıcak baktıkları, sürekli seyahat halinde çalışmanın sıkıntılarını göz önüne alarak, bu meslekte çalışmaya başladıklarına değinilmiştir. Araştırmaya katılan mümessillerin %73'ü lise, %18'i yüksekokul ve %9'u lisans mezunudur. Bu çalışmaya göre ilaç firmalarının öncelikle eğitimli insanlar almak istemelerinin altında, hedef kitlesi olan doktor ve eczacıların eğitimli insanlar olması yatmaktadır. Firmalar eğitimli olan mümessillerin kendinden ve üründen emin bir şekilde sunum yapabileceğini ve böylelikle fikirlerini ve ürünlerini saha iyi satabileceklerini düşünmektedir. Araştırmaya katılan mümessillerin %27'si Sivas ve Yozgat'ta, %18'i Sivas ve Tokat'ta, %9'u Sivas-Tokat ve Yozgat'ta, %9'u ise Sivas-Tokat ve Amasya'da çalışmaktadır. Araştırmaya katılan mümessillerin çalıştıkları bölümler genel olarak kadın doğum, aile planlaması, ortopedi, fizik tedavi, nöroloji, beyin cerrahi ve kardiyovasküler gruplardır. Araştırmaya katılanların bu sektördeki deneyimlerine bakıldığında; %9'unun 0-5 yıl, %55'inin 6-10 yıl ve %36'sının 16 yıl ve üzeri sektörde çalıştığı belirtilmiştir (Özbucak 2004).

2008'de "Organizasyon Yapısı ve Liderliğin Satış Gücü Performansı Üzerindeki Etkisi: İlaç Sektörü Örneği" başlıklı doktora tezinde 229 tıbbi mümessile anket uygulanmıştır. Çalışma sonucunda ankete katılan tıbbi satış temsilcilerinin %74,68'i lisans ve yüksek lisans derecesinde eğitim düzeyine sahiptir. Bu çalışmaya göre; ilaç firmaları hedeflerine ulaşabilmek ve bu başarının sürekliliğinin sağlayabilmek için çalışanların belirli bir düzeyde eğitim seviyesine sahip olmasını ön koşul olarak görmektedirler. Bu düşünce ilaç firmalarının izlediği insan kaynakları politikalarının temelini oluşturmaktadır. Çünkü tıbbi satış elemanlarının hedef kitlesi olan hekim ve eczacıların eğitim düzeyi asgari yüksek lisans düzeyindedir. İlaç sektöründe çalışan satış temsilcilerinin hedef kitlesinin eğitim seviyesi diğer sektörlerde çalışan satış temsilcilerinin hedef kitlesinin eğitim seviyesi ile kıyas edilemeyecek kadar yüksektir. Bu kapsamda ilaç firmaları lisans düzeyinde eğitim (lise eğitim düzeyine sahip olan tıbbi satış temsilcileri uzun yıllar önce bu pozisyon için işe alınmış kişilerdir) alınmasını işe alınacak tıbbi satış temsilcilerinde aranan temel niteliklerden biri olarak değerlendirmektedir. Dolayısıyla lisans ve yüksek lisans derecesine sahip satış temsilcisi oranın yüksek olmasında benimsenen bu politika önemli bir paya sahiptir (Akkoç 2008).

II. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Türkiye'de ve dünyada yapılan çalışmalar incelendiğinde; çalışmaların kısıtlı sayıdaki tıbbi mümessiller ile yapıldıkları için tıbbi mümessil profilini yeterli düzeyde yansıtmadığı görülmüştür. Sektörün çok büyük bir çoğunluğunun katılmış olduğu bu eğitim ile birlikte, sektörde çalışan tıbbi mümessillerin; cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi (ilköğretim, lise, ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora/uzmanlık olarak) bilgilerinin belirlenmesi hedeflenmektedir. Bütün bu bilgilerle birlikte bu çalışmanın Türkiye'deki tıbbi mümessil profilinin bazı demografik verilerine ışık tutması amaçlanmaktadır.

Bahsedilen literatür eksikliğine ek olarak; ÜTT Yeterlilik sınavı 2014 yılından itibaren yapılmış bir sınav olduğu için ve henüz birtakım verilere ulaşılabildiği için bu alanda yapılmış bir çalışma bulunmamaktadır. Yapılan çalışma ile yaklaşık 19.500 civarında katılım gerçekleşen, eğitimde yer alan yedi modülden biri olan "İlaç Sektöründe Tanıtım Modülü"ndeki başarı durumlarının belirlenmesi ve bu bilginin katılımcıların yukarıda bahsedilen demografik özellikleri ile karşılaştırılarak; hangi özelliklerdeki tıbbi mümessillerin sınavda daha çok başarılı olduklarının belirlenmesi amaçlanmaktadır.

2.2. Araştırmanın Ölçüm Aracı

Araştırmada tanımsal araştırma yöntemi kullanılarak; bağımlı değişken olan başarı düzeyinin ve bağımsız değişken olan yaş, cinsiyet, eğitim durumuna göre farklılıkları karşılaştırılacaktır. Bağımsız değişkenlerin belirlenmesinde Tablo 1'de belirtilen literatür çalışmaları; bağımlı değişkenin belirlenmesinde ise daha önce bu alanda hiçbir çalışmanın yapılmamış olması etkili olmuştur. Tablo1'de de görüldüğü gibi; yapılan çalışmalarda incelenen ortak demografik özellikler "yaş, cinsiyet ve eğitim düzeyi"dir. Bu çalışmada da bu özellikler incelenecektir.

Veriler, Beşeri ve Tıbbi Ürün Tanıtım Temsilcileri Yeterlilik Eğitimi için Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu ile protokol imzalayan Yıldırım Beyazıt Üniversitesi uzaktan eğitim sisteminden alınmış ve mevcut verilerin analizi şeklinde bir çalışma yapılmıştır. Yeterlilik belgesi eğitimi almak için online (uzaktan) eğitim alan yaklaşık 19.500 tıbbi mümessil, eğitim öncesinde ve sonrasında ön test ve son test sınavlarına tabi tutulmaktadır. Daha sonra bakanlığın belirlemiş olduğu yer ve tarihte çoktan seçmeli sınava girmekte ve bu sınavdan, 16.11.2015 tarihinde yayınlanan Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelik Kapsamında Ürün Tanıtım Temsilcilerinin Sınavına ve Yeterlilik Belgesi Başvurularına İlişkin Usul ve Esasların Uygulanmasına Dair Kılavuz esaslarına göre "60 ve üzeri puan" aldıklarında (bu tarihten önce sınava girenler için 70 ve üzeri puan alınması gerekmekteydi) yeterlilik belgesi almaya hak kazanmaktadırlar. Sınavlarda 4 farklı soru kitapçığı olması, her bir kitapçıkta soruların ve şıkların yer değiştirmesinden dolayı sınav sonuçlarından İlaç Sektöründe Tanıtım ve Pazarlama modülüne ait veriler ayrıştırılamadığı için bu veriler analiz edilememiştir. Eğitim öncesi ve sonrası uygulanan testler, yani ön test ve son testler değerlendirmeye alınmıştır. Bu modül iki bölümden oluşmakta olduğu için bu testler de ön test 1, son test 1 ve ön test 2, son test 2 olarak dört kategoride incelenecektir.

Çalışmada yer alan ön test ve son test değişkenlerin normal dağılıma uygunluğu Shapiro-Wilks testi ile değerlendirilmiştir. Normal dağılım göstermediği belirlenen sürekli değişkenler ile kesikli değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri ortanca ile birlikte Çeyreklikler Arası Genişlik – ÇAG, (Interquartile Range - IQR) kullanılarak gösterilmiştir. Normal dağılım gösteren değişkenlere ait ortalama±standart sapma (Ort±SS) değerleri verilmiştir.

İlaç sektöründe tanıtım dersinin ön test ve son test puanlarının cinsiyete göre karşılaştırılmasında Mann-Whitney U testi, mezuniyet ve yaş grubuna göre karşılaştırılmasında ise Kruskal-Wallis non-parametrik varyans analizi kullanılmıştır. Mezuniyet ve yaş gruplarında puan ortancası farklı çıktığında, post-hoc testler ile farklılığın hangi alt gruptan kaynaklandığı araştırılmıştır. İlaç sektöründe tanıtım dersinin ön test ve son test puanlarının karşılaştırılmasında Wilcoxon İşaretli Sıra testi uygulanmıştır.

İstatistiksel analizler ve hesaplamalar için IBM SPSS Statistics 21.0 (IBM Corp. Released 2012. IBM SPSS Statistics for Windows, Version 21.0. Armonk, NY: IBM Corp.) programı ve MS-Excel 2007 programları kullanılmıştır. İstatistiksel anlamlılık düzeyi $p<0.05$ olarak kabul edilmiştir.

2.3. Araştırmanın Örneklemi

Bu çalışmada başarı durumları değerlendirilirken eğitimin yedi modülünden biri olan "İlaç Sektöründe Tanıtım Modülü" ile ilgili sorular değerlendirilecektir. Bu modül, araştırmacıların hazırlanmasında görev aldığı modül olduğundan kolayda örneklem yöntemi ile belirlenmiştir. Araştırma evreni, Yeterlilik Eğitimi için Yıldırım Beyazıt Üniversitesinin uzaktan eğitim sistemine kayıt olan ve derslerini tamamlayan Beşeri ve Tıbbi Ürün Tanıtım Temsilcilerinden oluşmaktadır. Evren büyüklüğü yaklaşık 19.500 kişi olarak kabul edilmektedir.

Araştırma için gerekli örneklem büyüklüğü G*Power (G*Power Ver. 3.1.9.2, Franz Faûl, Üniversitãt Kiel, Germany) programıyla hesaplanmıştır. G*Power ile yapılan güç analizinde, Tip I (α) hata oranı 0.05, Tip II (β) hata oranı 0.05, etki genişliği dz=%7 ve planlanan güç %95 olmak üzere en az 3.072 kişinin alınması gerektiği hesaplandı. Bazı kişilerin verilerinin eksik olabileceği düşüncesi ile olası veri kayıplarını karşılamak için %20 yedek eklenmesinin ve araştırma için toplamda 3.687 kişinin alınmasının uygun olacağı değerlendirildi. Örneklem seçimi için tamamen bilgisayar kontrolünde olan, her bir katılımcının eşit seçilme şansına sahip olduğu basit rastgele örnekleme (simple random sampling) yöntemi kullanılmıştır.

Yeterlilik eğitimi katılımcıları için uzaktan eğitim sistemi üzerinde, kişisel bilgilerini doldurmaları gereken alanlar da yer almaktadır. Ancak katılımcıların bu alanları doldurmaları zorunlu değildir, isteyenler bu bilgileri doldurmaktadır. Seçilen 3.687 kişilik örneklemden, bağımsız değişkenler olan cinsiyet, yaş, mezuniyet durumu vb. bilgileri olan toplam 3.646 katılımcı değerlendirmeye alınmıştır.

2.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmaya "cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi (ilköğretim, lise, ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora/uzmanlık olarak)" bilgilerinin çoğunu belirten katılımcıların sınav sonuçları dahil edilecektir. Sınava giren tüm tıbbi mümessillerin verileri çalışmaya dahil edilmeyeceği için daha heterojen bir örneklem grubu söz konusudur. Ayrıca katılımcıların diğer modüllerdeki başarı durumları da çalışmaya dahil edilmeyecektir. Yönetmelik gereği, ülkemizde meslek yüksekokullarındaki/sağlık meslek yüksekokullarındaki "Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama" programı mezunlarının bu eğitime ve yeterlilik belgesi sınavına girmemiş olması nedeniyle bu topluluğun çalışmada yer almaması da kısıtlılıklar arasında yer almaktadır.

2.5. Araştırmanın Hipotezleri

H1: Katılımcıların lisans mezunu olmaları, sınavlarda başarılı olmalarında etkilidir.
H2: Yüksek lisans/doktora mezunu katılımcılar, sınavlarda diğer katılımcılara göre daha başarılıdır.
H3: Lisans mezunu katılımcı sayısı, lise mezunu katılımcı sayısından daha fazladır.
H4: İlköğretim mezunu katılımcılar, sınavda daha az başarılıdır.
H5: Genç katılımcıların sayısı, orta yaşlı katılımcıların sayısından daha fazladır.
H6: Kadın katılımcılar, sınavda erkek katılımcılara göre daha başarılıdır.
H7: Erkek katılımcı sayısı, kadın katılımcıların sayısından daha fazladır.
H8: Genç katılımcılar, sınavda orta yaşlı katılımcılara göre daha başarısızdırlar.

III. BULGULAR

Çalışmaya 3.646 kişi katılmıştır. Bireylerin %79,4'ü erkek, %20,6'sı kadındır. Bireylerin yaşlarını grupladığımızda 20-29 yaş arası birey sayısı 619, 30-39 yaş arası birey sayısı 2387, 40-49 yaş arası birey sayısı 581 ve 50-59 yaş arası birey sayısı 27'dir. Çalışmada yer alan bireylerin %9,2'si (n=339) lise mezunu, %11,9'u (n=438) ön lisans, %73,3'ü (n=2695) lisans ve %3,6'sı (n=124) yüksek lisans/doktora mezunudur (Tablo 2).

Tablo 2. Genel Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	**n (%)**
Cinsiyet	
Erkek	2895 (79,4)
Kadın	751 (20,6)
Yaş Grup	
20-29	619 (17,1)
30-39	2387 (66,0)
40-49	581 (16,2)
50-59	27 (0,7)
Mezuniyet	
Lise	339 (9,2)
Ön lisans	438 (11,9)
Lisans	2695 (73,3)
YL/Doktora	124 (3,6)

Çalışmaya katılan erkek bireylerin ilaç sektöründe tanıtım son test 1 puanı ortancası 6,0 (ÇAG=2)'dır (Tablo 3). Cinsiyete göre ilaç sektöründe tanıtım son test1 puanı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmuştur (Z=2.721 p=0,007). (Ortanca değerleri eşit olurken ÇAG değerleri farklıdır. Örneklem büyüklüğü sayesinde küçük farklılıklar istatistiksel olarak anlamlı olabilmektedir.) Kadınların son test 1 puanları, erkeklerin puanlarına göre daha yüksektir. Diğer değişkenlerin cinsiyete göre tanımlayıcı istatistikleri ve gruplar arası karşılaştırma sonuçları Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3. Cinsiyet Bazında Derslerin Karşılaştırılması

	Erkek	**Kadın**		
Dersler	**Ortanca (ÇAG)**	**Ortanca (ÇAG)**	**Z**	**p**
İlaç sektöründe tanıtım ön test 1	4.0 (2.0)	4.0 (2.0)	1.250	0,211
İlaç sektöründe tanıtım son test 1	6.0 (2.0)	6.0 (1.0)	2.721	**0,007**
İlaç sektöründe tanıtım ön test 2	3.0 (2.0)	3.0 (2.0)	1.756	0,079
İlaç sektöründe tanıtım son test 2	5.0 (2.0)	5.0 (2.0)	1.910	0,056

Mann- Whitney U testi sonuçlarıdır.

Lisans mezunlarının ilaç sektöründe tanıtım son test 2 ortancası 5,0 (ÇAG=2.0)'dir (Tablo 4). Mezuniyet durumuna göre ilaç sektöründe tanıtım son test 1 puanı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur (χ^2=5.807, p=0,121) (Tablo 5). Diğer değişkenlerin cinsiyete göre tanımlayıcı istatistikleri ve gruplar arası karşılaştırma sonuçları Tablo 4 ve 5'te özetlenmiştir.

Tablo 4. Mezuniyet Bazında Derslerin Karşılaştırılması

Dersler	Lise	Ön lisans	Lisans	YL/Doktora
	Ortanca (ÇAG)	Ortanca (ÇAG)	Ortanca (ÇAG)	Ortanca (ÇAG)
İlaç sektöründe tanıtım ön test 1	3.0 (2.0)	3.50 (2.0)	4.0 (2.0)	4.0 (2.0)
İlaç sektöründe tanıtım son test 1	5.0 (2.0)	6.0 (2.0)	6.0 (2.0)	6.0 (1.0)
İlaç sektöründe tanıtım ön test 2	3.0 (3.0)	3.0 (2.0)	3.0 (2.0)	3.0 (2.0)
İlaç sektöründe tanıtım son test 2	5.0 (2.0)	5.0 (2.0)	5.0 (2.0)	5.0 (2.0)

Tablo 5. Mezuniyet Bazında Derslerin Karşılaştırılması (Test İstatistiği Sonuçları)

Dersler/ Mezuniyet	χ^2	p
İlaç sektöründe tanıtım ön test1	28.143	**<0,001**
İlaç sektöründe tanıtım son test1	5.807	0,121
İlaç sektöründe tanıtım ön test2	39.129	**<0,001**
İlaç sektöründe tanıtım son test2	8.568	**0,036**

Kruskal Wallis non parametrik testi sonucudur.

İlaç sektöründe tanıtım 1 ön test puan ortancaları bakımından ikili karşılaştırılmalarda lise ve lisans (p<0,001), lise ve yüksek lisans (p<0,023), ön lisans ve lisans (p=0,017) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark saptanmıştır. Lise mezunu ile lisans mezunu bireylerin İlaç sektöründe tanıtım 1 ön test puan ortancaları arasında fark vardır. Lisans mezunlarının lise mezunlarına göre puan ortancası daha yüksektir. Aynı şekilde lise mezunları ile yüksek lisans derecesine sahip bireyler arasında da puanlar bakımından farklılık vardır. Yüksek lisans derecesine sahip bireylerin lise mezunlarına oranla İlaç sektöründe tanıtım 1 ön test puanları daha yüksektir (Tablo 6).

Tablo 6. Mezuniyet Bazında Derslerin İkili Karşılaştırma Test Sonuçları- Ön Test1

Mezuniyet	p
Lise-Ön Lisans	0,720
Lise-Lisans	**<0,001**
Lise-Yüksek Lisans	**0,023**
Ön lisan-Lisans	**0,017**
Ön lisans-Yüksek Lisans	0,363
Lisans- Yüksek Lisans	1,000

İlaç sektöründe tanıtım 2 ön test puanları bakımından ikili karşılaştırılmalarda lise ve lisans, lise ve yüksek lisans, ön lisans ve lisans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Lise mezuniyetine sahip bireylerin ilaç sektöründe tanıtım 2 ön test puanları lisans mezuniyetine sahip bireylerden daha düşüktür. (p<0,001, p=0,012, p=0,004) (Tablo 7). İlaç sektöründe tanıtım 2 son test puanları bakımından ikili karşılaştırılmalarda istatistiksel bir fark bulunamamıştır (Tablo 8).

Tablo 7. Mezuniyet Bazında Derslerin İkili Karşılaştırma Test Sonuçları-Ön Test 2

Mezuniyet	**p**
Lise-Ön Lisans	0,263
Lise-Lisans	**<0,001**
Lise-Yüksek Lisans	**0,012**
Ön lisans-Lisans	**0,004**
Ön lisans-Yüksek Lisans	0,460
Lisans-Yüksek Lisans	1,000

Tablo 8. Mezuniyet Bazında Derslerin İkili Karşılaştırma Test Sonuçları-Son Test 2

Mezuniyet	**p**
Lise-Ön Lisans	1,000
Lise-Lisans	0,108
Lise-Yüksek Lisans	0,366
Ön lisans-Lisans	0,498
Ön lisans-Yüksek Lisans	0,847
Lisans-Yüksek Lisans	1,000

Çalışmaya katılan bireylerin 20-29 yaş grubuna göre ilaç sektöründe tanıtım ön test 1 puanı ortancası 3.0 (ÇAG=2.0)'dir (Tablo 9). Yaş gruplarında ilaç sektöründe tanıtım derslerinin tamamında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır. (sırasıyla; χ^2=34.693; p<0.001, χ^2=52.546; p<0.001, χ^2=45.371; p<0.001 ve χ^2=68.903; p<0.001) (Tablo 10).

Tablo 9. Yaş Grupları Bazında Derslerin Karşılaştırılması

Dersler	**20-29**	**30-39**	**40-49**	**50-59**
	Ortanca (ÇAG)	**Ortanca (ÇAG)**	**Ortanca (ÇAG)**	**Ortanca (ÇAG)**
İlaç sektöründe tanıtım ön test 1	3.0 (2)	4.0 (2)	4.0 (2)	3.0 (2)
İlaç sektöründe tanıtım son test 1	5.0 (2)	6.0 (2)	6.0 (1)	5.0 (2)
İlaç sektöründe tanıtım ön test 2	3.0 (3)	3.0 (2)	3.0 (2)	2.0 (3)
İlaç sektöründe tanıtım son test 2	4.0 (2)	5.0 (2)	5.0 (2)	5.0 (2)

Tablo 10. Yaş Grupları Bazında Derslerin Karşılaştırılması (Test İstatistiği Sonuçları)

Dersler/Yaş grup	χ^2	**p**
İlaç sektöründe tanıtım ön test 1	34.693	**<0,001**
İlaç sektöründe tanıtım son test 1	52.646	**<0,001**
İlaç sektöründe tanıtım ön test 2	45.371	**<0,001**
İlaç sektöründe tanıtım son test 2	68.903	**<0,001**

Kruskal-Wallis non parametrik varyans analizi sonucudur.

İlaç sektöründe tanıtım 1 ön test puanları bakımından ikili karşılaştırılmalarda 20-29 ve 30-39, 20-29 ve 40-49, 30-39 ve 40-49 yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark saptanmıştır. Yaş aralığı 30-39 olanların yaş aralığı 20-29 olan bireylere göre ilaç sektöründe tanıtım 1 ön test puanları daha yüksektir (sırasıyla; p<0,001, p<0,001, p=0,027) (Tablo 11).

Tablo 11. Yaş Grupları Bazında Derslerinde İlaç Sektöründe Tanıtım Ön Test1 İkili Karşılaştırma Test Sonuçları

Yaş Grupları	p
20-29 ile 50-59	0,845
20-29 ile 30-39	**<0,001**
20-29 ile 40-49	**<0,001**
50-59 ile 30-39	1,000
50-59 ile 40-49	1,000
30-39 ile 40-49	**0,027**

İlaç sektöründe tanıtım 1 son test puanları bakımından ikili karşılaştırılmalarda 20-29 ve 30-39, 20-29 ve 40-49, 30-39-ve 40-49 yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Yaş aralığı 40-49 olan bireylerin yaş aralığı 30-39 olanlara göre ilaç sektöründe tanıtım 1 son test puanları daha yüksektir (sırasıyla; $p<0,001$, $p<0,001$, $p<0,001$) (Tablo 12).

Tablo 12. Yaş Grupları Bazında Derslerinde İlaç Sektöründe Tanıtım Son Test1 İkili Karşılaştırma Test Sonuçları

Yaş Grupları	p
20-29 ile 50-59	1,000
20-29 ile 30-39	**<0,001**
20-29 ile 40-49	**<0,001**
50-59 ile 30-39	1,000
50-59 ile 40-49	1,000
30-39 ile 40-49	**<0,001**

İlaç sektöründe tanıtım 2 son test puanları bakımından ikili karşılaştırılmalarda 20-29 ve 30-39, 20-29 ve 40-49 yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark saptanmıştır. Yaş aralığı 40-49 olan bireylerin 30-39 olan bireylere göre ilaç sektöründe tanıtım 2 son test puanları daha yüksektir (sırasıyla; $p<0,001$, $p<0,001$) (Tablo 13).

Tablo 13. Yaş Grupları Bazında Derslerinde İlaç Sektöründe Tanıtım Ön Test 2 İkili Karşılaştırma Test Sonuçları

Yaş Grupları	p
20-29 ile 50-59	1,000
20-29 ile 30-39	**<0,001**
20-29 ile 40-49	**<0,001**
50-59 ile 30-39	1,000
50-59 ile 40-49	1,000
30-39 ile 40-49	1,000

İlaç sektöründe tanıtım 2 son test puanları bakımından ikili karşılaştırılmalarda 20-29 yaş aralığındaki ve 30-39 yaş aralığındaki kişilerin puanları birbirinden farklılık göstermektedir ($p<0,001$) (Tablo 14). Aynı şekilde 20-29 yaş grubundaki ve 40-49 yaş grubundaki bireylerin ilaç sektöründe tanıtım 2 son test puanları arasında istatistiksel olarak bir farklılık bulunmaktadır ($p<0,001$).

Tablo 14. Yaş Grupları Bazında Derslerinde İlaç Sektöründe Tanıtım Son Test 2 İkili Karşılaştırma Test Sonuçları

Yaş Grupları	p
20-29 ile 50-59	0,845
20-29 ile 30-39	**<0,001**
20-29 ile 40-49	**<0,001**
50-59 ile 30-39	1,000
50-59 ile 40-49	1,000
30-39 ile 40-49	**0,027**

Bireylerin ilaç sektöründe tanıtım 1 ön test ve son test karşılaştırılmasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği bulunmuştur (Z=43.061; p<0,001) (Tablo 15). Bireylerin ilaç sektöründe tanıtım 1 son test puan ortancasının, ön test puan ortancasına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 15. İlaç Sektöründe Tanıtım Dersinin Ön Test Ve Son Test Puanlarının Karşılaştırılması

DERSLER	Ön Test	Son Test	Test İstatistiği	
	Ortanca (ÇAG)	Ortanca (ÇAG)	Z	p
İlaç sektöründe tanıtım 1	4.0 (2.0)	6.0 (2.0)	43.061	**<0,001**
İlaç sektöründe tanıtım 2	3.0 (2.0)	5.0 (2.0)	42.463	**<0,001**

Wilcoxon Signed Rank testi uygulanmıştır.

IV. TARTIŞMA

Türkiye'deki tıbbi mümessil profili ile ilgili bilgiler içeren çalışmalar incelendiğinde; çoğu çalışmada, bu çalışmanın da sonucunda yer alan bazı benzer verilere ulaşıldığı görülmektedir. Ancak bazı çalışmalarda daha farklı verilere ulaşılmıştır.

İlaç şirketleri, masa başı bir iş olmayan ve aktif araç kullanarak tüm gün doktor ve eczane ziyaretleri yapan tıbbi mümessiller için yaşın önemli olduğunun bilincindedir. Ayrıca sürekli olarak eğitimlerin olduğu ve kongre katılımları için seyahatlerin olduğu (bölgeye/ilaç grubuna vb. özelliklere bağlı olarak değişkenlik göstermekle beraber) da göz önünde bulundurulduğunda; yaş aralığının düşük olması tercih edilecek bir husustur.

Sahaya bakıldığı zaman, daha ileriki yaşlarda çalışan tıbbi mümessillerin çoğunun uzun yıllardır aynı şirkette çalışan ve muhtemelen bu şirketten emekli olacak olan kişiler olduğu görülmektedir. Ayrıca bu kişiler, kariyerlerine tıbbi mümessil olarak değil, yükselerek yönetici pozisyonunda da devam edebilmektedirler. Bu çalışmada da bu bilgileri destekler nitelikte bazı verilere ulaşılmış ve çalışmaya katılanların yarısından fazlasının 30-39 yaş aralığında olduğu görülmüştür. Bazı çalışmalarda bu yaş aralığına benzer verilere rastlanmaktadır (Öz 2014; Bozyiğit, Akkan 2013; Aksoy 2013; Yücel, Eren 2010; Özbucak 2004; Tong, Lien 1995). Ancak çalışmaların geneline bakıldığı zaman yıllara göre yaş aralıklarının değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Özellikle 2010 yılı ve öncesindeki yaş aralıklarının 30 yaş altı olduğu görülmektedir (Nayır 2010; Yenihan 2010; Efeoğlu, Özgen 2007; Yapraklı, Yılmaz 2007; Bilgener ve diğerleri 2004). Buradaki farklılığın iki nedenle olduğu düşünülmektedir: İlki, yapılan çalışmaların daha eski olmasından kaynaklanmaktadır. Bu dönemlerde çalışan tıbbi mümessillerde aynı zamanda mezuniyet durumuna da bakıldığı zaman; lise mezunlarının azımsanmayacak oranda olduğu görülmektedir. Ancak ilaç şirketlerinin tercihlerinin yükseköğrenim mezunu çalışanları istihdam etmek yönünde değişmesi nedeniyle bu yaş aralığı da yükselmektedir. İkincisi ise; yönetmelik gereği

ülkemizde meslek yüksekokullarındaki/sağlık meslek yüksekokullarındaki "Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama" programı mezunlarının bu eğitime ve yeterlilik belgesi sınavına girmemiş olması nedeniyle ön lisans programından mezun olan ve 20 yaş üzerindeki kesimin bu çalışmanın yaş ortalamasını etkiliyor olabileceğidir.

Daha önce yapılan çalışmalarda olduğu gibi; katılımcıların büyük bir çoğunluğunun erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Sadece 2013 yılında Aksoy'un yapmış olduğu çalışmada kadınların oranı yüksektir. Özbucak'ın 2004'teki çalışmasında belirttiği gibi, kadınların bu mesleği erkeklerin yapabilecekleri bir meslek olarak görmesi nedeniyle talepte bulunmadığı düşünülebilir. Ayrıca sahaya bakıldığı zaman diğer sektörlere göre daha stresli ve yorucu bir iş olması da kadınların bu mesleği tercih etmeme nedenleri arasında olduğu düşünülmektedir. Hatta bazı şirketler de aynı kanıda olacaklardır ki; yakın zamana kadar bazı ilaç şirketlerinde özellikle erkek tıbbi mümessiller tercih edilmekteydi. Sınavdaki başarı oranları kadın ve erkek yönünden kıyaslandığı zaman ise; kadınların sınavda erkelerden daha başarılı olduğu görülmektedir.

Çalışmaya katılan katılımcıların büyük bir çoğunluğunun lisans mezunu olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalara ve saha deneyimlerine bakıldığı zaman; tıbbi mümessillerin ziyaret ettikleri kesimin eğitimli kişiler olmasından dolayı ilaç firmalarının da eğitimli kişileri tercih ettiği görülmektedir. Bu nedenle lisans mezunlarının yanı sıra düşük oranda da olsa yüksek lisans mezunu tıbbi mümessilin de sektörde yer aldığı (Öz 2014; Aksoy 2013; Bozyiğit, Akkan 2013; Nayır 2010; Yenihan 2010; Yücel, Eren 2010; Efeoğlu, Özgen 2007; Yapraklı, Yılmaz 2007) ve yine düşük bir oran olsa da lise mezunu katılımcıların da sektörde istihdam edilmekte olduğu görülmektedir (Aksoy 2013; Bozyiğit, Akkan 2013; Nayır 2010; Yücel, Eren 2010; Yapraklı, Yılmaz 2007; Bilgener ve diğerleri 2004). Ayrıca yine literatür çalışmalarına bakıldığında sektörde ilköğretim mezunlarının da istihdam edildiği görülmüştür (Aksoy 2013; Yapraklı, Yılmaz 2007). Sahaya bakıldığı zaman ilköğretim ve lise mezunu çalışanların bulunmasının nedeni "geçmiş yıllarda özellikle doğu illerinde lisans mezunu tıbbi mümessil bulunamaması" olarak düşünülebilir.

Sınavdaki başarı düzeylerine bakıldığında, karşılaştırma yapılabilecek bir çalışmaya rastlanılmadığı için, bu çalışmanın sınav başarı düzeyleri ve demografik bilgilerin karşılaştırması ile ilgili bilgiler sonuç kısmında özetlenmiştir. Araştırmanın hipotezlerinin tamamı doğrulanmıştır.

V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma ile ilaç sektöründe çalışan birçok tıbbi mümessilin ya da Sağlık Bakanlığının adlandırmasıyla ÜTT (ürün tanıtım elemanı)'nin, önemli demografik özellikleri ile ilgili birtakım bilgilere sahip olunmuştur. Şu anda Türkiye'de çalışan tıbbi mümessillerin birçoğunun çalışmaya katıldığı da göz önünde bulundurulduğunda bu çalışmanın Türkiye'deki tıbbi mümessil profiline ışık tuttuğu görülmektedir.

Cinsiyet açısından ele alındığında, erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre oranının çok daha yüksek olduğu görülmüştür. Sınav başarıları açısından bakıldığında ise kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre sınav başarıları daha yüksektir.

Yaş aralıkları açısından ele alındığında, katılımcıların ağırlıklı olarak 30-39 yaş aralığında olduğu görülmüştür. Yaş aralıkları ile sınav başarıları karşılaştırıldığında; yaş aralığı arttıkça katılımcıların sınavdaki başarı oranlarının arttığı gözlenmektedir. Modülün içeriğinin sektör deneyimlerini içermesi nedeniyle bu sonuç da kaçınılmaz olmuştur.

Eğitim düzeyi ele alındığında, katılımcıların ağırlıklı olarak lisans mezunu seviyesinde olduğu görülmüştür. Eğitim düzeyi ile sınav başarısı karşılaştırıldığında; eğitim düzeyi arttıkça sınavdaki başarı oranının arttığı gözlemlenmektedir. Lisans ve yüksek lisans mezunlarının lise mezunlarından daha başarılı olmasının nedenlerinin; hem eğitim düzeylerinin daha yüksek olması, hem de mezun oldukları alanlarda bu eğitimin içeriğinde yer alan bazı bilgiler ile ilgili eğitim görmüş olma ihtimalleri düşünülmektedir.

Çalışmada yer alan ön test ve son testler katılımcının puan kaygısı gütmeden cevaplamış olduğu testlerdir. Ön test ve son testler arasındaki farklılık ve son testlerdeki başarı oranlarının yüksek oluşu eğitimin katılımcılara katkı sağladığını göstermektedir.

Bütün bu bilgiler doğrultusunda, çalışmaya katılan tıbbi mümessiller, dolayısıyla Türkiye'deki tıbbi mümessillerin önemli olan bazı demografik özellikleri belirlenmiştir. Bu sayede, ilaç şirketlerinin de daha çok hangi özelliklerdeki kişileri tercih ettikleri bilgisine de ulaşılmıştır. Tüm bu bilgiler ışığında, gelecek için öneriler aşağıda belirtilmiştir.

Bundan sonraki çalışmalarda bu tercih sebepleri ve sektörde istihdam edilen ancak bu çalışmada yer almayan Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı mezunları ile farklı çalışmalar yapılması önerilebilir.

Ayrıca yeterlilik belgelerinin dört senede bir yenilenecek olması, tıbbi mümessillerin yıllar içerisindeki başarı düzeylerindeki değişimleri de gösterebileceğinden, ileriki çalışmalar için zemin hazırlayabilir.

Ayrıca literatür taramasında belirtilen, mezun olunan alan profillerine ışık tutan iki çalışmada (Muragundi et al. 2014; Tong, Lien 1995) fen bilimleri mezunlarının ağırlıkta olduğu belirtilmiştir. İleriki çalışmalar için, tıbbi mümessillerin mezuniyet alanları belirlenerek, sağlık ve sağlık dışı alan mezunlarının başarı düzeylerinin karşılaştırılması, sektör için de ilham verici olabilecektir.

KAYNAKLAR

1. Akkoç İ. (2008) Organizasyon Yapısı ve Liderliğin Satış Gücü Performansı Üzerindeki Etkisi: İlaç Sektörü Örneği. **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi**, Kütahya.

2. Aksoy S. (2013) Etik Liderin ve Etik İklimin İş Performansına Etkisi: İlaç Mümessilleri Üzerinde Yapılan Bir Araştırma. **Kafkas Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi 18. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı**, ss: 92-102.

3. Al-Areefi M. A., Hassali M. A., Izham M., Ibrahim M. (2013) Physicians' Perceptions of Medical Representative Visits in Yemen: A Qualitative Study, **BMC Health Services Research**, 13(1): 331.

4. Bilgener E, Asil E, Özçelikay G. (2004) The Role of Promotion on Marketing in Turkish Drug Industry. **Turkish J. Pharm. Sci**. 1(2): 87-104.

5. Bozyiğit S. ve Akkan E. (2013) Kişisel Satışta Etik: Adana İlindeki Tıbbi Satış Temsilcilerinin Etik Tutumlarının İncelenmesi. **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** 28(1): 49-79.

6. Efeoğlu İ. E. ve Özgen H. (2007) İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Stresi, İş Doyumu Ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkileri: İlaç Sektöründe Bir Araştırma. **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** 16(2): 237-254.

7. Eren M. (2012) Sağlık Biraz Da Kirlenmiş Bir Alan, Türkiye Sağlık Sektörü İçerisinde Mümessiller. **Çalışma ve Toplum** 1: 187-217.

8. Muragundi P. M. Kotlo A. Maram A. Krovvidi S. A. Srikanth M. V. Udupa N. Naik A. N. (2014) What is he Status of Health Related Quality of Life Among Medical Representatives In India? **Value in Health** 17(7): A798-A799.

14. Nayır N. (2010) Tıbbi Satış Temsilcilerinin Motivasyonu: X İlaç Firması Üzerine Bir Araştırma. **Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,** Sakarya.

15. Othman N. Vitry A. I. Roughead E. E. Ismail S. B. Omar K. (2015) Doctors' Views on The Quality of Claims Provided By Pharmaceutical Representatives: A Comparative Study in Malaysia and Australia. **Journal of Taibah University Medical Sciences** 10 (4): 471-480.

16. Öz E. (2014) İlaç Sektöründe Kişisel Satış Yönetimi ve İlaç Tanıtım Uzmanlarının İş Tatmin Düzeyleri Üzerine Ankara'da Uygulamalı Bir Çalışma. **Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**, Ankara.

17. Özbucak B. (2004) İlaç Mümessillerinin Çalışma Koşulları (Sivas Örneği). **Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,** Sivas.

18. Saito S. (2014) Chronological Changes in Japanese Physicians' Attitude and Behavior Concerning Relationships with Pharmaceutical Representatives: A Qualitative Study. **Plos One** 9(9): e106586.

19. Thomson A. N. Craig B. J. Barham P. M. (1994) Attitudes of General Practitioners in New Zealand to Pharmaceutical Representatives. **British Journal of General Practice** 44(382): 220-223.

20. Tong K. L. and Lien C. (1995) Do Pharmaceutical Representatives Misuse Their Drug Samples? **Canadian Family Physician** 41: 1363-1366.

21. Yapraklı Ş. ve Yılmaz M. K. (2007) Çalışanların İş Stresi Algılarının İş Tatminleri Üzerindeki Etkisi: Erzurum'da İlaç Mümessilleri Üzerinde Bir Saha Araştırması. **Mustafa Kemal Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi** 21(1): 155-183.

22. Yenihan B. (2010) Türk İlaç Sektöründe Çalışan Tıbbi Tanıtım Temsilcilerinin İş Doyumu ve Kurumsal Bağlılık Düzeylerinin İncelenmesi. **Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi**, Sakarya.

23. Yücel R. ve Eren S. S. (2010) Yönetim Kontrolünün Çalışanların Davranış Performansına Etkisi: İlaç Şirketlerinde Bir Uygulama. **İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi** 1(4): 97-118.

24. Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelik (26 Ağustos 2011). Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu. **Resmi Gazete**, 28037.

25. Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik (14.10.2012). Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu. **Resmi Gazete**, 28441.

26. Beşeri Tıbbi Ürünleri Tanıtımına Dair Yönetmelik (03.07.2015) Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu. **Resmi Gazete**, 29405.

27. Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkında Yönetmelik Kapsamında Ürün Tanıtım Temsilcilerinin Sınavına ve Yeterlilik Belgesi Başvurularına İlişkin Usul ve Esasların Uygulanmasına Dair Kılavuz (16.11.2015). **Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu.**

28. E How Web Sitesi (2015a) http://www.ehow.com/how_2065329_become-pharmaceutical-sales-rep.html, Erişim tarihi: 18.05.2015

29. E How Web Sitesi (2015b) http://www.ehow.com/info_7749429_pharmaceutical-sales-rep-certification.html, Erişim tarihi: 18.05.2015

30. Medimagazin Web Sitesi (2015) http://www.medimagazin.com.tr/ilac-sanayi/genel/tr-mumessillere-egitim-zorunlulugu-8-60-52691.html, Erişim tarihi: 18.05.2015