



**ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ
ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ**

"ΙΑΤΡΙΚΟΣ ΕΠΙΣΚΕΠΤΗΣ"

2^η ΠΕΡΙΟΔΟΣ 2008



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

1. Συνοπτική Περιγραφή Επαγγέλματος (Job Profile)	3
2. Ανάλυση Επαγγελματικών Δραστηριοτήτων (Task Analysis)	4
3. Τελικές Εξετάσεις Πιστοποίησης	5
3.1 Το θεωρητικό μέρος των εξετάσεων	6
3.1.1 Διαδικασία	6
α) Σκοπός.....	6
β) Περιεχόμενο εξέτασης.....	6
γ) Διαδικασία εξέτασης	6
δ) Διάρκεια εξετάσεων	7
3.1.2 Στοχοθεσία εξεταστέας ύλης.....	7
3.2 Το πρακτικό μέρος εξετάσεων	10
3.2.1 Διαδικασία	10
α) Σκοπός.....	10
β) Περιεχόμενο εξέτασης.....	10
γ) Διαδικασία εξέτασης	10
δ) Διάρκεια εξετάσεων	11
3.2.2 Στοχοθεσία εξεταστέας ύλης.....	11
4.ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ	12
ΟΜΑΔΑ Α.....	12
ΟΜΑΔΑ Β.....	17

1. Συνοπτική Περιγραφή Επαγγέλματος (Job Profile)

1.1. Τομέας δραστηριοτήτων

Ο ιατρικός επισκέπτης είναι υπάλληλος φαρμακευτικής βιομηχανίας ή εταιρείας που επισκέπτεται γιατρούς, οδοντογιατρούς, φαρμακοποιούς, κλινικές, νοσοκομεία, κέντρα υγείας και ασφαλιστικά ταμεία για την ενημέρωση / προώθηση των προϊόντων της εταιρείας με σκοπό να πείσει τον ιατρό να συνταγογραφήσει το φάρμακο της εταιρείας.

2. Ανάλυση Επαγγελματικών Δραστηριοτήτων (Task Analysis)

2.1. Επαγγελματικά καθήκοντα

Ο ιατρικός επισκέπτης έχει ως έργο του την ενημέρωση των ιατρών, αλλά και άλλων υγειονομικών, για τα καινούργια φαρμακευτικά σκευάσματα καθώς και την υπενθύμιση για τη χορήγηση και τη δράση των παλιότερων σκευασμάτων. Τα μέσα που χρησιμοποιεί για τη δουλειά του είναι διαφημιστικά έντυπα, στα οποία αναγράφονται σημαντικά στοιχεία του σκευάσματος, αποτελέσματα κλινικών μελετών, καθώς επίσης και δείγματα σκευασμάτων. Τα έντυπα και τα δείγματα παρέχονται από τις φαρμακοβιομηχανίες.

Ο ιατρικός επισκέπτης εργάζεται εντός ή εκτός γραφείου με εξωτερικές μετακινήσεις, αλλά γενικά σε εσωτερικούς χώρους. Η προσέγγιση των πελατών γίνεται κυρίως ατομικά, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις και ομαδικά, όταν βρίσκονται πολλά άτομα στον ίδιο χώρο. Η προσέγγιση διαρκεί συνήθως λίγα λεπτά της ώρας. Ο ιατρικός επισκέπτης αναλαμβάνει μια γεωγραφική περιοχή με συγκεκριμένο πελατολόγιο, την οποία επισκέπτεται με καθημερινές διαδρομές βάσει του προγράμματος επισκέψεων που καταρτίζει. Το μεγαλύτερο μέρος της δουλειάς του το αναλώνει στις μετακινήσεις και επισκέψεις στους χώρους εργασίας των πελατών του, όπου προωθεί τα προϊόντα της εταιρείας που αντιπροσωπεύει, ενώ λιγότερο μέρος το περνά στα γραφεία της εταιρείας που εργάζεται, για ενημέρωση, οδηγίες, απολογισμούς, κ.λ.π.

2.2. Περιγραφή Γενικών Γνώσεων και Δεξιοτήτων

Ο απόφοιτος της ειδικότητας γνωρίζει θέματα που αφορούν στην ενημέρωση φορέων της υγείας για τα προϊόντα της εταιρείας που θα εκπροσωπή και στην προώθηση των προϊόντων αυτών με σκοπό την πώληση.

2.3. Περιγραφή Βασικών Επαγγελματικών Γνώσεων και Δεξιοτήτων

Ο ιατρικός επισκέπτης πρέπει να διαθέτει όλα τα προσόντα ενός καλού ειδικού πωλήσεων. Χρειάζεται να είναι δυναμικός, να έχει ευχάριστη προσωπικότητα, ευχέρεια στην επικοινωνία, πειθώ και καλούς τρόπους. Η επιτυχής άσκηση του επαγγέλματος απαιτεί τακτική εκπαίδευση και ενημέρωση σε ιατρικά και φαρμακευτικά θέματα, αλλά και υλοποίηση συγκεκριμένων οικονομικών στόχων.

2.4. Περιγραφή Ειδικών Επαγγελματικών Προσόντων

Ο ιατρικός επισκέπτης θα πρέπει να είναι διαρκώς ενήμερος και εκπαιδευμένος στα νέα φάρμακα που διατίθενται στην αγορά από την εταιρεία του καθώς και από τους ανταγωνιστές. Θα πρέπει να είναι ικανός να αναλύει μειονεκτήματα/πλεονεκτήματα αναδεικνύοντας και προωθώντας τα φάρμακα της εταιρείας. Ακόμη θα πρέπει να γνωρίζει την στρατηγική προώθησης των πωλήσεων των ανταγωνιστών και θα πρέπει να είναι ικανός να αναπτύσσει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες.

3. Τελικές Εξετάσεις Πιστοποίησης

Για την απόκτηση του Διπλώματος Ι.Ε.Κ. της ειδικότητας **Ιατρικός Επισκέπτης** πρέπει να ικανοποιηθούν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

α) Επιτυχής ολοκλήρωση της φοίτησης στο Ι.Ε.Κ. και απόκτηση της βεβαίωσης επαγγελματικής κατάρτισης.

β) Επιτυχία στο Θεωρητικό Μέρος των τελικών εξετάσεων.

γ) Επιτυχία στο Πρακτικό Μέρος των τελικών εξετάσεων.

Για το σκοπό αυτό, στη Κ.Υ. του Ο.Ε.Ε.Κ., συγκροτείται Κεντρική Εξεταστική Επιτροπή Πιστοποίησης Επαγγελματικής Κατάρτισης (Κ.Ε.Ε.Π.Ε.Κ.) που έχει ως έργο την ευθύνη για την ομαλή και αδιάβλητη διεξαγωγή των εξετάσεων, την εποπτεία, κατεύθυνση και συντονισμό του έργου των Π.Ε.Ε.Π.

Κατά τις εξεταστικές περιόδους συγκροτούνται Περιφερειακές Εξεταστικές Επιτροπές Πιστοποίησης (Π.Ε.Ε.Π.). Οι Π.Ε.Ε.Π. έχουν ως έργο την οργάνωση και εφαρμογή των διαδικασιών των σχετικών με τις εξετάσεις στην περιφέρειά τους με βάση τις εκάστοτε ισχύουσες αποφάσεις του Ο.Ε.Ε.Κ. και τις οδηγίες της Κ.Ε.Ε.Π.Ε.Κ.

Η Πιστοποίηση Επαγγελματικής Κατάρτισης βασίζεται σε τελικές εξετάσεις Θεωρητικού και Πρακτικού Μέρους, που διεξάγονται σε εθνικό επίπεδο με βάση τον ισχύοντα, κατά την διεξαγωγή των εξετάσεων, Κανονισμό Κατάρτισης κάθε ειδικότητας.

Οι ενδιαφερόμενοι που απέτυχαν, μπορούν να συμμετέχουν εκ νέου στις Εξετάσεις Πιστοποίησης Επαγγελματικής Κατάρτισης χωρίς περιορισμό, οποτεδήποτε αυτές διεξάγονται.

Εξετασθείς, ο οποίος πέτυχε στο Πρακτικό ή Θεωρητικό Μέρος των εξετάσεων κατοχυρώνει την επιτυχία του στο μέρος αυτό για τρία (3) συνεχή έτη, κατά τη διάρκεια των οποίων συμμετέχει μόνο στις εξετάσεις του μέρους στο οποίο απέτυχε. Η τριετία αρχίζει από την επόμενη ημέρα της ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων των εξετάσεων στην έδρα της αρμόδιας Π.Ε.Ε.Π. και λήγει την ημέρα συμπλήρωσης τριών (3) ημερολογιακών ετών. Αν μέσα στο χρονικό διάστημα των τριών (3) ετών δεν πετύχει και στη δεύτερη δοκιμασία, υποχρεούται πλέον να συμμετέχει εκ νέου και στα δύο (2) μέρη των Εξετάσεων Πιστοποίησης Επαγγελματικής Κατάρτισης (Θεωρητικό και Πρακτικό) με βάση τον ισχύοντα κάθε φορά Κανονισμό Κατάρτισης της ειδικότητάς του.

3.1 Το θεωρητικό μέρος των εξετάσεων

3.1.1 Διαδικασία

α) Σκοπός

Με τη διαδικασία των εξετάσεων του Θεωρητικού Μέρους επιδιώκεται να διαπιστωθεί αν ο απόφοιτος του Ι.Ε.Κ. κατέχει και είναι ικανός να χρησιμοποιεί, σε συγκεκριμένες επαγγελματικές εφαρμογές, τις θεωρητικές γνώσεις που απαιτούνται για την άσκηση του επαγγέλματος.

β) Περιεχόμενο εξέτασης

Η γραπτή δοκιμασία γίνεται με ερωτήσεις που προκύπτουν από το περιεχόμενο της προβλεπόμενης στοχοθεσίας του Θεωρητικού Μέρους και μπορεί να περιέχει θέματα από όλα τα γνωστικά αντικείμενα (μαθήματα) που περιέχονται στην εξεταζόμενη θεματική ενότητα ή μέρος αυτών.

Τα γραπτά είναι ανώνυμα κατά τη συλλογή και βαθμολόγηση μετά από επικάλυψη των ονομάτων των υποψηφίων.

γ) Διαδικασία εξέτασης

Το πρόγραμμα εξέτασης για το Θεωρητικό Μέρος καταρτίζεται από την Κ.Ε.Ε.Π.Ε.Κ. και μετά από απόφαση του Δ.Σ. του Ο.Ε.Ε.Κ. ανακοινώνεται από την οικεία Π.Ε.Ε.Π.

Η Κ.Ε.Ε.Π.Ε.Κ. μεταβιβάζει τα θέματα των γραπτών εξετάσεων στις επιτροπές των εξεταστικών κέντρων με τον προσφορότερο και ασφαλέστερο κατά την κρίση της τρόπο.

Οι υποψήφιοι υποχρεούνται να απαντήσουν σε όλα τα θέματα που έχουν δοθεί για επεξεργασία.

Μετά την εξάντληση του χρονικού ορίου αποχώρησης οι υποψήφιοι παραδίδουν τα γραπτά τους στους επιτηρητές οι οποίοι παρουσία του υποψηφίου καλύπτουν το μέρος του γραπτού που φέρει τα στοιχεία του υποψηφίου, με αδιαφανές κάλυμμα (αυτοκόλλητο).

Κάθε γραπτό δοκίμιο αξιολογείται από δυο (2) βαθμολογητές.

Η αξιολόγηση γίνεται με βάση την βαθμολογική κλίμακα από 1– 20.

Ως επιτυχών στο Θεωρητικό Μέρος θεωρείται αυτός που βαθμολογήθηκε με βαθμό δέκα (10) έως είκοσι (20).

Ο τελικός βαθμός προκύπτει από το άθροισμα των βαθμών των δυο (2) βαθμολογητών διαιρούμενος δια του δυο (2). Σε περίπτωση αναβαθμολόγησης ισχύει ο βαθμός του αναβαθμολογητή.

Η βαθμολόγηση γίνεται με ακέραιο βαθμό. Αν μετά τη διαίρεση του αθροίσματος των βαθμών των δυο (2) βαθμολογητών προκύπτει δεκαδικός αριθμός, ο βαθμός αυτός στρογγυλοποιείται στον αμέσως επόμενο (εάν το δεκαδικό στοιχείο είναι ≥ 0.5) ή προηγούμενο (εάν το δεκαδικό στοιχείο είναι < 0.5) ακέραιο βαθμό.

Γραπτό δοκίμιο των Εξετάσεων Πιστοποίησης Επαγγελματικής Κατάρτισης, αναβαθμολογείται μόνο στην περίπτωση που η διαφορά βαθμολογίας μεταξύ του πρώτου και του δεύτερου

βαθμολογητή είναι μεγαλύτερη των τριών (3) μονάδων, από μέλος της οικείας ομάδας αναβαθμολογητών το οποίο ορίζει η Επιτροπή του Βαθμολογικού Κέντρου.

Επανεξέταση ή αναβαθμολόγηση πέραν της ανωτέρω προβλεπόμενης δεν επιτρέπεται.

Η αξιολόγηση των γραπτών δοκιμίων γίνεται με αντικειμενική και δίκαιη κρίση και δεν απαιτείται αιτιολόγηση από τον βαθμολογητή ή τον αναβαθμολογητή.

δ) Διάρκεια εξετάσεων

Η εξέταση του Θεωρητικού Μέρους διαρκεί τρεις (3) ώρες.

3.1.2 Στοχοθεσία εξεταστέας ύλης

Για την πιστοποίηση της επαγγελματικής ικανότητας, κατά το Θεωρητικό Μέρος, οι υποψήφιοι της ειδικότητας **Ιατρικός Επισκέπτης** εξετάζονται σε γενικά θέματα επαγγελματικών γνώσεων και ικανοτήτων και επίσης σε ειδικές επαγγελματικές γνώσεις και ικανότητες, που περιλαμβάνονται αποκλειστικά στη στοχοθεσία του Θεωρητικού Μέρους της ειδικότητας.

A.-Γενικές επαγγελματικές γνώσεις και ικανότητες

Μετά το πέρας της εκπαιδευτικής διαδικασίας, ο υποψήφιος στην ειδικότητα Ιατρικός Επισκέπτης θα πρέπει να έχει αποκτήσει την απαιτούμενη κατάρτιση ώστε:

ΑΝΑΤΟΜΙΑ

1. Να μπορεί να περιγράφει το ανθρώπινο σώμα και να γνωρίζει βασικές γνώσεις της μακροσκοπικής ανατομικής των οργάνων.

ΑΡΧΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

2. Να είναι σε θέση να περιγράφει τη δομή της σύγχρονης επιχείρησης, του τρόπου λειτουργίας της και των αναγκών της.

ΒΙΟΧΗΜΕΙΑ

3. Να γνωρίζει τη βιοχημική βάση που λειτουργεί ένας οργανισμός, και να είναι εξοικειωμένος με τις βασικές αρχές της βιοχημείας, καθώς και με τα διάφορα βιοχημικά μόρια (πρωτεΐνες, υδατάνθρακες, λιπίδια, κ.λ.π.). όπως και με τη λειτουργία και σύνθεσή τους στον οργανισμό.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

4. Να είναι εξοικειωμένος με τα διάφορα είδη επικοινωνίας στο σύγχρονο εργασιακό περιβάλλον.

ΜΙΚΡΟΒΙΟΛΟΓΙΑ

5. Να γνωρίζει τον μικροβιακό κόσμο καθώς και τον τρόπο δράσης του στον ανθρώπινο οργανισμό.

ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΑ I, II

6. Να γνωρίζει τα απαραίτητα σχετικά με τη φυσιολογία των κυττάρων, των ιστών, του νευρικού συστήματος και του κυκλοφορικού συστήματος καθώς και ό,τι έχει σχέση με τα νοσήματα των διαφόρων συστημάτων του ανθρώπινου οργανισμού (αναπνευστικού, κυκλοφορικού, πεπτικού κ.λ.π.).

ΑΡΧΕΣ MARKETING

7. Να γνωρίζει τη φύση, την φιλοσοφία και τις εφαρμογές της επιστήμης του marketing μέσα από την ανάπτυξη και περιγραφή του ρόλου του marketing στην επιχείρηση.

ΝΟΣΟΛΟΓΙΑ I, II

8. Να γνωρίζει τα απαραίτητα σχετικά με τα νοσήματα των διαφόρων συστημάτων (γαστρεντερικού, αναπνευστικού, κυκλοφορικού, κ.λ.π.).

ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

9. Να είναι εξοικειωμένος με την τέχνη της πώλησης, να μπορεί να ανιχνεύει τις ανάγκες του πελάτη, να τις ικανοποιεί, να χειρίζεται και να αντιμετωπίζει τις διάφορες καταστάσεις και να κλείνει την συνάντηση με τους πελάτες, με πώληση του προϊόντος.

ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

10. Να γνωρίζει τη φύση των δημόσιων σχέσεων και τις εφαρμογές τους μέσα από την ανάπτυξη και περιγραφή του ρόλου που διαδραματίζουν στην επιχείρηση. Ακόμη να είναι εξοικειωμένος με την οργάνωση των δημοσίων σχέσεων μέσα στο επιχειρησιακό περιβάλλον.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

11. Να γνωρίζει πώς οργανώνεται, διοικείται και συντηρείται ένα τμήμα ή δίκτυο πωλήσεων σε μια επιχείρηση και πώς αλληλεπιδρά με το τμήμα marketing αυτής.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ MARKETING

12. Να κατέχει τη λειτουργία της στρατηγικής marketing στη σύγχρονη επιχείρηση, προκειμένου αυτή να δημιουργήσει και να συντηρήσει συγκριτικό πλεονέκτημα στην αγορά.

ΤΟΞΙΚΟΛΟΓΙΑ

13. Να γνωρίζει στο πεδίο της τοξικολογίας, από πού προέρχονται οι ανεπιθύμητες ενέργειες των φαρμάκων καθώς και τον τρόπο αξιολόγησης τους σε σχέση με το θεραπευτικό όφελος.

ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΑ I, II

14. Να γνωρίζει τον τρόπο δράσης των φαρμάκων, των παραγόντων που την επηρεάζουν, και εν συνεχεία τη φαρμακολογία των συστημάτων (ΑΝΣ και ΚΝΣ).

15. Να γνωρίζει τη φαρμακολογία των συστημάτων (ενδοκρινικό, καρδιαγγειακό, πεπτικό, ουροποιητικό, αιμοποιητικό, κ.λ.π.).

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

16. Να είναι εξοικειωμένος με την τέχνη της επικοινωνίας και τον τρόπο που θα την χρησιμοποιεί στις συναντήσεις του με τους γιατρούς.

ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

17. Να γνωρίζει θέματα που έχουν σχέση με τη συμπεριφορά του καταναλωτή καθώς και τα διάφορα πρότυπα/εργαλεία ανάλυσης αυτής.

B.- Ειδικές επαγγελματικές γνώσεις και ικανότητες.

Ο υποψήφιος ιατρικός επισκέπτης θα πρέπει:

α) να είναι εξοικειωμένος:

ΒΙΟΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ

1. Με το σύνολο των επιστημονικών μεθόδων που χρησιμοποιούνται για την ανάλυση αριθμητικών δεδομένων και ποιοτικών χαρακτηριστικών στις επιστήμες της υγείας.

ΑΓΟΡΑ ΦΑΡΜΑΚΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2. Με τον κλάδο της αγοράς φαρμάκου στην Ελλάδα σε ένα γενικό επίπεδο, αλλά και με τις ιδιαιτερότητές της σε ό,τι αφορά το πλαίσιο εντός του οποίου θα κινείται ως ιατρικός επισκέπτης.

ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ-ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑ

3. Με το νομικό πλαίσιο που διέπει την φαρμακευτική αγορά στην Ελλάδα.

ΙΑΤΡΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΓΓΛΙΚΗ ΟΡΟΛΟΓΙΑ

4. Με την Αγγλική γλώσσα, όπως αυτή χρησιμοποιείται στον τομέα της υγείας. Η Αγγλική γλώσσα θα αποτελεί ένα βασικό εργαλείο για την ανάγνωση και κατανόηση ιατρικών δημοσιεύσεων (π.χ. κλινικές μελέτες), τις οποίες καλείται να γνωρίζει ο ιατρικός επισκέπτης για τα θέματα που ενημερώνει τους γιατρούς.

ΦΑΡΜΑΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

5. Με τις βασικές έννοιες της φαρμακοοικονομίας,

β) Να γνωρίζει:

6. Πόσο κοστίζει η ανάπτυξη ενός φαρμάκου, η θεραπεία μιας νόσου και γενικότερα πόσο κοστίζει η υγεία.

3.2 Το πρακτικό μέρος εξετάσεων

3.2.1 Διαδικασία

α) Σκοπός

Κατά τη δοκιμασία του Πρακτικού Μέρους ελέγχονται οι επαγγελματικές ικανότητες και δεξιότητες του εξεταζομένου, όπως αυτές περιγράφονται στη Συνοπτική Περιγραφή Επαγγέλματος (Job Profile), στη στοχοθεσία εξεταστέας ύλης του επαγγέλματος και τα επιμέρους επαγγελματικά καθήκοντα του Κανονισμού Κατάρτισης της ειδικότητας.

β) Περιεχόμενο εξέτασης

Η εξέταση των υποψηφίων στο Πρακτικό Μέρος γίνεται σε εργαστήρια των Ι.Ε.Κ. ή σε εργαστηριακούς ή εργασιακούς χώρους, όπου οι υποψήφιοι πραγματοποίησαν την πρακτική ή εργαστηριακή τους άσκηση κατά την περίοδο της Κατάρτισής τους ή σε εργαστήρια άλλων μονάδων (εκπαιδευτικών ή επαγγελματικών) που κατά την κρίση της οικείας Π.Ε.Ε.Π. καλύπτουν τις απαιτήσεις αξιολόγησης.

Οι υποψήφιοι εξετάζονται σε θέματα που περιλαμβάνονται στην στοχοθεσία των δεξιοτήτων και ικανοτήτων της ειδικότητας και μπορούν να πραγματοποιηθούν στους επιλεγμένους χώρους αξιολόγησης.

Στο εργαστήριο μπορούν ταυτόχρονα να εξετάζονται περισσότεροι του ενός υποψήφιοι, με διαφορετικά θέματα και ανάλογα με τη δυνατότητα των συγκεκριμένων χώρων.

Οι εξεταστές βρίσκονται στον ίδιο χώρο και μετά την πάροδο εύλογου χρόνου ελέγχουν τις πραγματοποιηθείσες ασκήσεις και τα αποτελέσματα των έργων και εφόσον κρίνουν ότι αυτό χρειάζεται ή απαιτείται από το είδος εξέτασης, προχωρούν και σε προφορικές ερωτήσεις - διευκρινίσεις επί του εκτελεσθέντος έργου.

Κάθε υποψήφιος εξετάζεται και βαθμολογείται από τρεις εξεταστές οι οποίοι ορίζονται από τον Ο.Ε.Ε.Κ., ύστερα από πρόταση της οικείας Π.Ε.Ε.Π. και εκπροσωπούν τον Ο.Ε.Ε.Κ. και τους κοινωνικούς εταίρους σε περιφερειακό επίπεδο. Ο υποψήφιος θεωρείται επιτυχών εφόσον οι δύο (2) από τους τρεις (3) εξεταστές τον χαρακτηρίσουν επιτυχόντα.

γ) Διαδικασία εξέτασης

Το πρόγραμμα εξέτασης του Πρακτικού Μέρους για κάθε ειδικότητα ανακοινώνεται από την Π.Ε.Ε.Π. Η διάρκεια του εξεταστικού προγράμματος της πρακτικής δοκιμασίας εξαρτάται από τον αριθμό των υποψηφίων σε κάθε περιφέρεια και τη διατιθέμενη υποδομή.

Οι υποψήφιοι προσέρχονται στο συγκεκριμένο εργαστήριο ή εργασιακό χώρο την ημέρα και ώρα που έχει οριστεί για την εξέτασή τους.

Οι υποψήφιοι μπορούν να εξετάζονται σε περισσότερα από ένα εργαστήρια αν η ειδικότητα και η δέσμη των εξεταζομένων θεμάτων το επιτρέπουν κατά την κρίση της εξεταστικής επιτροπής.

δ) Διάρκεια εξετάσεων

Το Πρακτικό Μέρος εξετάζεται για **τρεις (3) ώρες**.

3.2.2 Στοχοθεσία εξεταστέας ύλης

Για την πιστοποίηση της επαγγελματικής ικανότητας, κατά το Πρακτικό Μέρος, οι υποψήφιοι της ειδικότητας **Ιατρικός Επισκέπτης**, εξετάζονται σε γενικά θέματα επαγγελματικών γνώσεων και ικανοτήτων και επίσης σε ειδικές επαγγελματικές γνώσεις και ικανότητες, που περιλαμβάνονται αποκλειστικά στη στοχοθεσία του πρακτικού μέρους της ειδικότητας.

Γενικές επαγγελματικές γνώσεις και ικανότητες

Θα πρέπει ο υποψήφιος να είναι ικανός:

Να χειρίζεται το ευρέως χρησιμοποιούμενο λειτουργικό σύστημα των windows και το λογισμικό πακέτο MS Office (word, excel, power point) ως εργαλείο στην καθημερινότητα της εργασίας του με βάση γενικές και ειδικές επαγγελματικές γνώσεις της ειδικότητάς του. Επίσης να μπορεί να συντάσσει εκθέσεις, αλληλογραφία, να ετοιμάζει παρουσιάσεις κλπ.

4.ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ

ΟΜΑΔΑ Α

1. Ποια είναι η δομή του κυττάρου;
2. Ποια είναι τα όργανα του αναπνευστικού συστήματος και σε τι χρησιμεύουν;
3. Ποιες είναι οι βαλβίδες της καρδιάς και πού βρίσκονται;
4. Ποιες είναι οι διαφορές μεταξύ αρτηριών και φλεβών;
5. Ποια είναι τα όργανα του πεπτικού συστήματος;
6. Πώς διακρίνονται οι μυϊκές ίνες ανάλογα με τη λειτουργία, τη μορφολογία και τη διάταξή τους και πού τις συναντάμε;
7. Τι είναι το νευρικό σύστημα και σε ποια τμήματα υποδιαιρείται;
8. Ποια είναι τα δύο κύρια τμήματα του ουροποιητικού συστήματος και από ποια όργανα αποτελείται το καθένα από αυτά;
9. Τι ονομάζεται επιχείρηση και σε ποιες βασικές νομικές μορφές διακρίνεται;
10. Ποια είναι τα οφέλη από τη λειτουργία του προγραμματισμού μιας επιχείρησης;
11. Ποιοι είναι οι βασικοί τύποι προγραμμάτων μιας επιχείρησης;
12. Ποια είναι τα στάδια της διαδικασίας λήψης διοικητικών αποφάσεων σε μια επιχείρηση;
13. Τι εννοούμε με τον όρο «οργάνωση» σε μια επιχείρηση και ποια είναι τα βασικά επίπεδα της ιεραρχικής πυραμίδας των στελεχών της;
14. Τι είναι το οργανόγραμμα μιας επιχείρησης και ποιες πληροφορίες μπορούμε να αντλήσουμε από αυτό;
15. Πώς αντιλαμβάνεστε τον όρο «κίνητρο» για έναν εργαζόμενο σε μια επιχείρηση και ποια είναι τα σπουδαιότερα κίνητρα;
16. Τι εννοούμε με τον όρο «έλεγχο» σε μια επιχείρηση και ποια είναι τα βήματα εφαρμογής ενός συστήματος ελέγχου;
17. Να δώσετε τους ορισμούς των παρακάτω: α) αντιγραφή του γενετικού υλικού, β) μεταγραφή του γενετικού υλικού και γ) μετάφραση του γενετικού υλικού.
18. Τι είναι τα ένζυμα και ποιο ρόλο επιτελούν;
19. Τι συμβαίνει κατά τη γλυκόλυση και τι παράγεται από το μεταβολισμό της φρουκτόζης;
20. Από τι αποτελούνται οι πρωτεΐνες (δομή) και ποιες λειτουργίες επιτελούν;
21. Ποια νουκλεϊνικά οξέα συναντάμε στις διαδικασίες της αντιγραφής και της μεταγραφής του γενετικού υλικού και πού ακριβώς εμπλέκονται;
22. Τι είναι τα πεπτίδια;
23. Να δώσετε τους ορισμούς των παρακάτω: α)συνένζυμο β) αποένζυμο γ) ολοένζυμο.
24. Τι είναι οι υδατάνθρακες; Ποιες κατηγορίες υδατανθράκων γνωρίζετε;
25. Τι ονομάζεται «επιχειρησιακή επικοινωνία» και σε ποιες κατηγορίες διακρίνεται;
26. Τι εννοούμε με τον όρο «εσωτερική επιχειρησιακή επικοινωνία» και με ποια μέσα επιτυγχάνεται;
27. Τι ονομάζεται «τυπική επικοινωνία» και σε ποιες κατηγορίες διακρίνεται; Να δώσετε ένα παράδειγμα τυπικής επικοινωνίας.
28. Τι πρέπει να γνωρίζει ένας πωλητής πριν συντάξει μια επιστολή προώθησης ενός προϊόντος;

29. Πώς αντιλαμβάνεστε τον όρο «σύσκεψη» σε μια επιχείρηση και ποια στοιχεία καθορίζουν την επιτυχία της;
30. Ποια στοιχεία χαρακτηρίζουν την τηλεφωνική επικοινωνία μεταξύ στελεχών επιχείρησης και πελατών;
31. Ποιες είναι οι βασικές αρχές και τα στοιχεία που τηρούνται στην προσωπική συνέντευξη για πρόσληψη: α) από πλευράς επιχείρησης β) από πλευράς υποψηφίου προσλαμβανομένου;
32. Τι ονομάζονται μικρόβια και πώς ταξινομούνται;
33. Να αναφέρετε τους τρόπους μετάδοσης των μικροβίων.
34. Πώς διακρίνεται η φυσιολογική μικροβιακή χλωρίδα ανάλογα με τις περιοχές του ανθρώπινου σώματος στις οποίες απαντάται;
35. Πώς επιτυγχάνεται ο ανασυνδυασμός του γενετικού υλικού;
36. Ποιες είναι οι επιπτώσεις των νοσοκομειακών λοιμώξεων: α) στους νοσηλευόμενους και β) στη νοσηλευτική μονάδα που νοσηλεύονται;
37. Ποια είναι η δράση των αντιβακτηριακών και ποιες οι βασικές τους ιδιότητες;
38. Ποια είναι τα κυριότερα είδη του γένους σαλμονέλλα και ποιες είναι οι κυριότερες μορφές μόλυνσης από αυτό;
39. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την αντιμικροβιακή δράση των αντισηπτικών – απολυμαντικών;
40. Τι ονομάζεται «κύτταρο», «ιστός», «όργανο» και τι ονομάζεται «σύστημα» στη Φυσιολογία;
41. Από τι αποτελείται το νευρικό κύτταρο και ποια η κύρια λειτουργία του;
42. Τι είναι το πυραμιδικό και τι το εξωπυραμιδικό σύστημα;
43. Να περιγράψετε τη μικρή και μεγάλη κυκλοφορία της καρδιάς.
44. Ποιες είναι οι κύριες λειτουργίες του αίματος;
45. Ποιες είναι οι κατηγορίες των λευκών αιμοσφαιρίων και ποιος ο φυσιολογικός τους αριθμός;
46. Ποιες είναι οι ομάδες αίματος, τι συγκολλητινογόνα και τι συγκολλητίνες έχει η κάθε ομάδα;
47. Τι ονομάζεται «παθητική» και τι «ενεργητική ανοσία»;
48. Τι είναι υπερθυρεοειδισμός, τι υπερπαραθυρεοειδισμός και ποιες οι λειτουργίες της θυροξίνης;
49. Ποια είναι η ορμόνη που παράγεται από τους παραθυρεοειδείς αδένες και τι δουλειά κάνει;
50. Ποια στοιχεία είναι απαραίτητα για τη συντονισμένη διαδικασία της αναπνοής; Να δώσετε ένα παράδειγμα ανεπιτυχούς αναπνοής.
51. Να περιγράψετε εν συντομία τις λειτουργίες των νεφρών.
52. Να περιγράψετε το γεννητικό σύστημα του άνδρα και της γυναίκας.
53. Ποια είναι τα προϊόντα πέψης των θρεπτικών ουσιών;
54. Ποιοι είναι οι αδένες του δέρματος και τι εκκρίνουν;
55. Ποιος είναι ο ρόλος του σκελετού στο ανθρώπινο σώμα;
56. Ποια είναι τα τέσσερα στοιχεία του μίγματος του marketing;
57. Με ποια κριτήρια και ποιες μεθόδους γίνεται η τμηματοποίηση της αγοράς;
58. Ποια είναι τα στάδια του κύκλου ζωής ενός προϊόντος;
59. Ποια είναι τα βασικά βήματα που ακολουθούνται για την έρευνα αγοράς ενός προϊόντος;
60. Ποια στοιχεία απαρτίζουν το μίγμα προβολής ενός προϊόντος;
61. Ποιες είναι οι κυριότερες κατηγορίες αναγκών τις οποίες θέλει να ικανοποιήσει ο καταναλωτής προβαίνοντας στην αγορά αγαθών;
62. Σε ποιους βασικούς παράγοντες βασίζεται η πρόγνωση των πωλήσεων μελλοντικών χρονικών περιόδων;
63. Πώς αντιλαμβάνεστε την έννοια του προϊόντος για το marketing;
64. Τι ονομάζεται διάγνωση και τι θεραπεία της νόσου;

65. Ποιους μηχανισμούς άμυνας διαθέτει ο ανθρώπινος οργανισμός κατά των λοιμογόνων παραγόντων;
66. Πώς μεταδίδεται το AIDS;
67. Ποιοι είναι οι παράγοντες κινδύνου για τον καρκίνο του πνεύμονα;
68. Ποια είναι τα αίτια της πνευμονίας;
69. Τι είναι το έμφραγμα του μυοκαρδίου και πώς εκδηλώνεται;
70. Τι είναι η φλεβοθρόμβωση και ποιοι είναι οι προδιαθεσικοί παράγοντες;
71. Τι είναι υπέρταση, τι υπόταση και ποια τα αίτια της υπέρτασης;
72. Ποιοι είναι οι αιτιολογικοί παράγοντες για την εμφάνιση του πεπτικού έλκους;
73. Πού οφείλεται η ηπατίτιδα Β και πώς μεταδίδεται;
74. Ποια είναι η κλινική εικόνα του κωλικού των νεφρών;
75. Ποια είναι τα αίτια και τα συμπτώματα των ουρολοιμώξεων;
76. Ποια είναι η κλινική εικόνα της καρδιακής ανεπάρκειας;
77. Ποια είναι η συχνότητα εμφάνισης του σακχαρώδη διαβήτη και ποιοι οι κλινικοί του τύποι;
78. Ποια είναι η αιτιολογία της σιδηροπενικής αναιμίας;
79. Ποια είναι η κλινική εικόνα του αλλεργικού σοκ;
80. Ποια είναι τα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα ενός καλού πωλητή;
81. Ο εξωτερικός πωλητής πρέπει να βρίσκεται στο ίδιο «εγώ» με τον πελάτη; Να αιτιολογήσετε την απάντησή σας.
82. Ποια είναι τα βασικά στάδια μιας αποτελεσματικής πώλησης;
83. Ποια πρέπει να είναι η συμπεριφορά του πωλητή σε εξωστρεφή πελάτη;
84. Ποιοι παράγοντες λαμβάνονται υπόψη από τους πωλητές κατά την ταξινόμηση των πελατών στις διάφορες κατηγορίες κοινωνικών τάξεων;
85. Τι σκοπό έχει η οργάνωση επαφών με τους πελάτες από την πλευρά του πωλητή;
86. Να αναφέρετε τα ειδικά προγράμματα για την ψυχολογική τόνωση των πωλητών.
87. Πώς μπορεί να οργανώσει την εργασία του ένας πωλητής ώστε να αυξήσει την αποτελεσματικότητά της;
88. Τι εννοούμε με τον όρο «δημόσιες σχέσεις»;
89. Ποιοι είναι οι στόχοι των επαγγελματιών των δημοσίων σχέσεων, όταν καταστρώνουν τη στρατηγική τους;
90. Ποια είναι τα συστατικά στοιχεία των δημοσίων σχέσεων;
91. Ποια είναι τα τέσσερα διαδοχικά στάδια για τη λειτουργία της διαδικασίας των δημοσίων σχέσεων;
92. Ποια βήματα θα πρέπει να ακολουθεί ο επαγγελματίας των δημοσίων σχέσεων στη διαδικασία λήψης αποφάσεων;
93. Ποια στάδια ακολουθεί η διαδικασία της έρευνας για την κοινή γνώμη;
94. Να αναφέρετε τις τέσσερις κύριες μεθόδους ως προς τη συλλογή πληροφοριών για τις απόψεις του κοινού.
95. Ποια τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του μεταδιδόμενου μηνύματος με φυλλάδια και μπροσούρες;
96. Να αναφέρετε τους παράγοντες για τη διαδικασία της αξιολόγησης, πριν και μετά την εφαρμογή των προγραμμάτων των δημοσίων σχέσεων.
97. Έχουν μεγαλύτερη σημασία οι πωλήσεις σήμερα από ό,τι τα προηγούμενα χρόνια; Αιτιολογήστε την απάντησή σας.
98. Ποιες προϋποθέσεις πρέπει να συνυπολογισθούν κατά την οργάνωση πωλήσεων από μια εταιρεία;

99. Σε μια επιχείρηση ο αριθμός των εξωτερικών πωλητών είναι διαφορετικός από τον αριθμό των περιοχών όπου δραστηριοποιείται η επιχείρηση. Ποιες είναι οι δύο κυριότερες επιλογές που έχει η διοίκηση πωλήσεων για να πετύχει την άριστη κατανομή των πωλητών της;
100. Να αναφέρετε τα βασικά τμήματα από τα οποία μπορεί να απαρτίζεται η διεύθυνση πωλήσεων μιας μεσαίου μεγέθους φαρμακευτικής εταιρείας.
101. Εξηγήστε πώς διαμορφώνεται η τιμή πώλησης ενός προϊόντος από μια εταιρεία, όταν γνωρίζει το μέσο κόστος του προϊόντος και το περιθώριο κέρδους.
102. Σε ποια είδη προϊόντων πιστεύετε ότι η προσωπική πώληση προσφέρει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε μια επιχείρηση;
103. Τι χαρακτηριστικά πρέπει να έχουν οι στόχοι που καθορίζονται από τη διοίκηση πωλήσεων προς τους πωλητές τους;
104. Ποιες είναι οι βασικές τεχνικές προώθησης πωλήσεων που απευθύνονται σε απλούς καταναλωτές;
105. Τι είναι η Τοξικολογία και από ποιους παράγοντες εξαρτάται η επίδραση των τοξικών ουσιών;
106. Τι είναι δηλητήριο και ποιοι είναι οι τρόποι απορρόφησης των τοξικών ουσιών στον οργανισμό;
107. Πώς γίνεται η κατανομή των διαφόρων δηλητηρίων στους ιστούς και πώς γίνεται η απέκκριση αυτών;
108. Να αναφέρετε τους δευτερεύοντες παράγοντες που επηρεάζουν την τοξική επενέργεια του δηλητηρίου.
109. Τι ονομάζεται αποτοξινωτικός μηχανισμός τοξικής ουσίας και με ποιο τρόπο γίνεται;
110. Να αναφέρετε τα βασικά antidota που χρησιμοποιούνται γενικά στην αντιμετώπιση των δηλητηριάσεων.
111. Να αναφέρετε τις πρώτες βοήθειες που μπορούν να παρασχεθούν σε κάποιον που έχει εισπνεύσει δηλητήρια.
112. Σε ποιες περιπτώσεις αντενδείκνυται η τεχνητή πρόκληση εμετού σε κάποιον που έχει πάρει δηλητήριο από το στόμα;
113. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την τιμολογιακή πολιτική μιας εταιρείας;
114. Ποια είναι τα απαραίτητα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένα προϊόν προκειμένου να έχει διεθνή κυκλοφορία;
115. Ποιους παράγοντες εξετάζει μια εταιρεία, όταν κάνει ανάλυση περιβάλλοντος στο οποίο διατίθεται ένα προϊόν;
116. Τι περιλαμβάνει η ανάλυση του ανταγωνισμού σχετικά με το προϊόν «στόχο»;
117. Να αναφέρετε τις συνήθεις ενέργειες στις οποίες προβαίνουν οι φαρμακευτικές εταιρείες προκειμένου να καταστρώσουν τη στρατηγική marketing που θα ακολουθήσουν.
118. Με ποια κριτήρια προσδιορίζονται οι στρατηγικοί στόχοι μιας εταιρείας διεθνούς προσανατολισμού;
119. Ποιες είναι οι βασικές παράμετροι που λαμβάνονται υπόψη για την επέκταση μιας επιχείρησης; (π.χ. επέκταση σε άλλη χώρα).
120. Τι σημαίνει ο όρος «πολιτικός κίνδυνος» για μια εταιρεία που ακολουθεί στρατηγική ανάπτυξης στο εξωτερικό;
121. Ποιες είναι οι βασικές οδοί χορήγησης των φαρμάκων;
122. Να δώσετε τους ορισμούς των παρακάτω: α) απορρόφηση φαρμάκου, β) βιοδιαθεσιμότητα, γ) βιοϊσοδυναμία και δ) κατανομή φαρμάκου.
123. Τι ονομάζονται υποδοχείς φαρμάκων και τι νευροδιαβιβαστές;
124. Τι είναι η επιληψία; Ποιος είναι ο μηχανισμός δράσης των αντιεπιληπτικών φαρμάκων;

125. Σε ποια είδη διακρίνονται τα αντιυπερτασικά φάρμακα και με ποιους βασικούς μηχανισμούς δρουν;
126. Ποιες είναι οι βασικές διαφορές μεταξύ γενικής αναισθησίας και τοπικής αναισθησίας, όσον αφορά τις επιπτώσεις τους στον ανθρώπινο οργανισμό;
127. Ποια είναι τα συμπτώματα της κατάθλιψης και με ποιο τρόπο δρουν τα αντικαταθλιπτικά φάρμακα στον ανθρώπινο οργανισμό;
128. Σε τι χρησιμεύουν τα οπιοειδή αναλγητικά φάρμακα και με ποιο τρόπο δρουν;
129. Ποιες είναι οι βασικές κατηγορίες φαρμάκων του πεπτικού συστήματος;
130. Ποιες είναι οι βασικές κατηγορίες φαρμάκων του ενδοκρινικού συστήματος ;
131. Τι κάνει ο θυρεοειδής αδένας και ποιες είναι οι δυο κυριότερες θυρεοειδικές ορμόνες;
132. Γιατί τα αντιβιοτικά δε δρουν στους ιούς;
133. Να αναφέρετε τις κυριότερες κατηγορίες αντιμικροβιακών φαρμάκων, καθώς και βιταμινών που γνωρίζετε.
134. Τι προκαλούν οι καρδιακές αρρυθμίες και από ποιες αιτίες προέρχονται;
135. Ποιες κατηγορίες φαρμάκων χρησιμοποιούνται για την καταπολέμηση της στηθάγχης;
136. Ποιοι είναι οι δυο βασικοί τύποι αντιπηκτικών φαρμάκων που χρησιμοποιούνται ευρέως;
137. Πώς ορίζει τις έννοιες των αναγκών ο Maslow και πώς τις ταξινομεί;
138. Τι ονομάζεται λεκτική επικοινωνία και σε ποιες κατηγορίες διακρίνεται;
139. Ποια είναι τα στοιχεία της μη λεκτικής επικοινωνίας;
140. Ποια είναι τα προβλήματα που ενδέχεται να προκύψουν κατά τη μεταφορά οπτικών και ακουστικών μηνυμάτων από τον πωλητή (δότη) στον πελάτη (δέκτη);
141. Τι ονομάζεται ενεργητική, τι παθητική ακοή και με ποιες προϋποθέσεις επιτυγχάνεται η ενεργητική ακοή;
142. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την αντίληψή μας για τους άλλους;
143. Τι μπορεί να αποτελέσει φραγμό στη λεκτική επικοινωνία;
144. Τι ικανότητες πρέπει να έχει ο ομιλητής, όταν παρουσιάζει μια ομιλία; Να αναφέρετε πέντε σημεία σε ό,τι αφορά στην οργάνωση μιας ομιλίας.
145. Να αναφέρετε τα τρία στάδια που περιλαμβάνει η μελέτη της συμπεριφοράς του καταναλωτή.
146. Ποιοι είναι οι βασικοί κοινωνικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη συμπεριφορά του καταναλωτή;
147. Ποιοι είναι οι πολιτιστικοί παράγοντες που επηρεάζουν τη συμπεριφορά του καταναλωτή;
148. Ποιοι είναι οι τέσσερις ψυχολογικοί παράγοντες που επιδρούν στην καταναλωτική συμπεριφορά των ατόμων;
149. Τι εννοούμε με τον όρο «τμηματοποίηση της αγοράς» και ποια είναι τα δύο βασικά ψυχογραφικά κριτήρια με βάση τα οποία γίνεται η τμηματοποίηση της αγοράς;
150. Τι ρόλο παίζει η χρησιμότητα που απολαμβάνει ο καταναλωτής από ένα προϊόν στην καταναλωτική του συμπεριφορά;
151. Από τι εξαρτάται η στάση ενός ατόμου σε σχέση με την αγορά ή μη ενός προϊόντος;

ΟΜΑΔΑ Β

1. Τι μελετά η Στατιστική, πού εφαρμόζεται και τι είναι η Βιοστατιστική;
2. Τι είναι η Περιγραφική Στατιστική και ποιες είναι οι μέθοδοι αυτής;
3. Δώστε τους ορισμούς των παρακάτω: α) Μέση τιμή β) Διάμεσος τιμή και γ) Επικρατούσα τιμή.
4. Τι ονομάζουμε εύρος στη Βιοστατιστική και πώς ορίζεται;
5. Τι είναι η τυπική απόκλιση και γιατί χρησιμοποιείται πιο συχνά απ' ό,τι η διασπορά;
6. Τι είναι ο συντελεστής μεταβλητότητας;
7. Τι καλείται μεταβλητή, τι τυχαία μεταβλητή και πώς συμβολίζονται;
8. Τι είναι διακριτή τυχαία μεταβλητή; Δώστε ένα παράδειγμα.
9. Τι είναι συνεχής τυχαία μεταβλητή; Δώστε ένα παράδειγμα.
10. Τι είναι ο μέσος του πληθυσμού και τι η διασπορά του;
11. Ποιες είναι οι τρεις υποθέσεις που ορίζουν τη διωνυμική κατανομή;
12. Πότε χρησιμοποιείται η κατανομή Poisson;
13. Ποια καλούνται διατεταγμένα δεδομένα; Δώστε ένα παράδειγμα.
14. Ποια καλούνται διακριτά ή ασυνεχή δεδομένα; Δώστε ένα παράδειγμα.
15. Ποια καλούνται συνεχή δεδομένα; Δώστε ένα παράδειγμα.
16. Τι είναι κατανομή συχνοτήτων;
17. Τι γνωρίζετε για τα ιστογράμματα;
18. Πού χρησιμοποιείται το διάγραμμα σημείων μιας κατεύθυνσης; Ποια είναι τα πλεονεκτήματα και ποια τα μειονεκτήματά του;
19. Ποια είναι η διαφορά μεταξύ του διαγράμματος σημείων δύο κατευθύνσεων και του γραμμογραφήματος;
20. Τι καλείται χρόνος επιβίωσης στη Βιοστατιστική;
21. Πότε θεωρούνται οι ασθενείς «χαμένοι από παρακολούθηση» και σε ποια περίπτωση έχουμε «περικεκομμένη παρατήρηση»;
22. Τι καλείται «πληθυσμός στόχος»; Δώστε ένα παράδειγμα
23. Τι ονομάζεται απλό τυχαίο δείγμα και τι συστηματική δειγματοληψία;
24. Τι είναι η απλή γραμμική παλινδρόμηση και τι η ανάλυση συσχέτισης; Πού χρησιμοποιούνται οι δύο τεχνικές και ποια είναι η διαφορά τους;
25. Τι καλείται πολλαπλή γραμμική παλινδρόμηση;
26. Τι είναι οι ποσοτικές και τι οι ποιοτικές παρατηρήσεις στη Βιοστατιστική;
27. Τι είναι η Επιδημιολογία και ποιο είναι το αντικείμενο της αναλυτικής Επιδημιολογίας;
28. Ποιοι είναι οι σκοποί και οι χρήσεις της Επιδημιολογίας;
29. Ποιος είναι ο σκοπός της προληπτικής ιατρικής;
30. Ποιους σκοπούς εξυπηρετεί η δήλωση των λοιμωδών νοσημάτων στις αρμόδιες υγειονομικές αρχές;
31. Τι είναι επίπτωση στην Επιδημιολογία και τι επιπολασμός;
32. Τι είναι οι προοπτικές και τι οι αναδρομικές μελέτες στη Βιοστατιστική;
33. Τι είναι ευαισθησία και τι ειδικότητα στην Επιδημιολογία;

34. Σε ποιες κατηγορίες μπορούν να ταξινομηθούν γενικά οι μελέτες που αφορούν τις υγειονομικές υπηρεσίες;
35. Για ποιους λόγους έχει μεγάλη σημασία η διαπίστωση ομάδων υψηλού κινδύνου;
36. Να ορίσετε το νόμο προσφοράς και το νόμο ζήτησης σε σχέση με την αγορά ενός φαρμάκου.
37. Τι παριστάνουν οι καμπύλες ζήτησης και προσφοράς ενός φαρμάκου;
38. Τι παριστάνουν οι καμπύλες αδιαφορίας καταναλωτή σε σχέση με κάποιο φάρμακο;
39. Τι σημαίνει ο όρος «χρησιμότητα καταναλωτή» όσον αφορά την αγορά φαρμάκων;
40. Τι παριστάνει η γραμμή εισοδηματικού περιορισμού ενός καταναλωτή σε σχέση με την αγορά ενός φαρμάκου;
41. Τι είναι η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή ενός φαρμάκου και ποια είναι η οικονομική της ερμηνεία;
42. Ποιοι παράγοντες προσδιορίζουν τη ζήτηση ενός φαρμάκου;
43. Τι σημαίνει όταν λέμε ότι ένα φάρμακο εμφανίζει ανελαστική καμπύλη ζήτησης;
44. Στην αγορά φαρμάκων ισχύουν τα χαρακτηριστικά του πλήρους ανταγωνισμού ή όχι και γιατί;
45. Πού στοχεύει το κράτος, όταν επιβάλλει διατίμηση στην τιμή ενός φαρμάκου;
46. Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά του κλάδου της φαρμακοβιομηχανίας στην Ελλάδα;
47. Με τι σύστημα προσδιορίζονται οι τιμές στα φάρμακα με βάση την Ελληνική και Κοινοτική νομοθεσία;
48. Ποια είναι τα βασικά δίκτυα διανομής των φαρμακευτικών προϊόντων;
49. Ποια μεγέθη υπεισέρχονται στον προσδιορισμό του κέρδους μιας φαρμακευτικής επιχείρησης;
50. Ποια είναι η ειδοποιός διαφορά που διακρίνει την αγορά φαρμάκων, σε σχέση με την αγορά ενός αγαθού όπου ισχύουν τα χαρακτηριστικά του πλήρους ανταγωνισμού;
51. Από ποια μεγέθη υπολογίζεται η δαπάνη του καταναλωτή στην αγορά ενός φαρμάκου;
52. Ποιοι βασικοί παράγοντες συντελούν στον προσδιορισμό του κόστους παραγωγής ενός φαρμάκου από μια φαρμακοβιομηχανία;
53. Ποιοι είναι οι βασικοί συντελεστές της παραγωγής στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας;
54. Τι δείχνει η καμπύλη ίσου κόστους στην παραγωγή ενός φαρμάκου;
55. Εξηγήστε τους παρακάτω όρους που αναφέρονται στην παραγωγή ενός φαρμάκου από μια φαρμακοβιομηχανία: α) συνολικό κόστος παραγωγής, β) σταθερό κόστος παραγωγής και γ) μεταβλητό κόστος παραγωγής.
56. Τι σημαίνει όταν λέμε ότι μια φαρμακοβιομηχανία εμφανίζει στην παραγωγή ενός φαρμάκου οικονομίες κλίμακος και τι αντιοικονομίες κλίμακος;
57. Γιατί γίνονται συγχωνεύσεις φαρμακευτικών εταιρειών σε μια παγκοσμιοποιημένη οικονομία;
58. Πώς προσδιορίζεται το κέρδος μιας φαρμακοβιομηχανίας στις σημερινές συνθήκες έντονου ανταγωνισμού;
59. Πότε μια επιχείρηση μεγιστοποιεί τα κέρδη της στον τέλειο ανταγωνισμό;
60. Ποιοι ορίζονται ως πελάτες σε μια φαρμακευτική εταιρεία;
61. Ποιοι ορίζονται ως προμηθευτές σε μια φαρμακοβιομηχανία;
62. Ποιες είναι οι τάσεις και οι προοπτικές για τον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας στις ΗΠΑ;
63. Ποιες είναι οι τάσεις και οι προοπτικές για τον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση;
64. Τι σημαίνει εξαγορά μιας φαρμακοβιομηχανίας από άλλη;
65. Ποιοι παράγοντες διαμορφώνουν την τιμή διάθεσης ενός φαρμάκου στην αγορά;
66. Πώς αντιλαμβάνεστε τον όρο «δαπάνη για έρευνα» από μια φαρμακοβιομηχανία;

67. Ποια είναι η εικόνα της εγχώριας αγοράς φαρμάκων όσον αφορά την παραγωγή τους στην Ελλάδα ή την εισαγωγή τους από άλλες χώρες;
68. Με ποια κριτήρια γίνεται η επιλογή του τύπου εγκατάστασης μιας νεοσύστατης φαρμακοβιομηχανίας;
69. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά μιας αγοράς φαρμάκων ολιγοπωλιακής μορφής;
70. Τι ρόλο επιτελεί η επιτροπή ανταγωνισμού στην αγορά φαρμάκων;
71. Ποια μορφή αγοράς επικρατεί στην εγχώρια αγορά φαρμάκων μεταξύ των κάτωθι: α) πλήρης ανταγωνισμός, β) μονοπώλιο, γ) μονοψώνιο, δ) ανταγωνισμός με στρεβλώσεις; Να αιτιολογήσετε την απάντησή σας.
72. Τι ρόλο επιτελεί ο ιατρικός επισκέπτης σε μια φαρμακευτική εταιρεία;
73. Τι σημαίνει όταν λέμε ότι ένα φάρμακο έχει μεγαλύτερη ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή από ένα άλλο;
74. Τι είναι το ΚΕΣΥ και ποιες είναι οι αρμοδιότητές του;
75. Τι είναι ο ΕΟΦ και ποιος είναι ο σκοπός του;
76. Ποιες είναι οι αρμοδιότητες του ΕΟΦ για την προστασία της δημόσιας υγείας σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Ένωση;
77. Ποια είναι η σύνθεση του προσωπικού του ΕΟΦ;
78. Ποιες είναι οι κυριότερες επιτροπές και τα συμβούλια που συστήνονται στον ΕΟΦ;
79. Τι είναι το ΙΦΕΤ και ποιος είναι ο σκοπός του;
80. Ποιες είναι οι αρμοδιότητες του ΙΦΕΤ;
81. Ποια δικαιολογητικά είναι απαραίτητα για τη χορήγηση άδειας λειτουργίας φαρμακείου;
82. Σε ποιες περιπτώσεις χορηγείται άδεια για προσωρινό κλείσιμο του φαρμακείου;
83. Ποιες είναι οι αρμοδιότητες του νοσοκομειακού φαρμακείου;
84. Ποια είναι η σωστή διάρθρωση ενός νοσοκομειακού φαρμακείου;
85. Ποια όργανα και σκευή πρέπει να υπάρχουν σε ένα νοσοκομειακό φαρμακείο;
86. Ποιος είναι ο ιδανικός χώρος σε ένα νοσοκομείο για τη στέγαση του φαρμακείου του και ποιες περιβαλλοντικές συνθήκες πρέπει να υπάρχουν;
87. Να αναφέρετε τα διαχειριστικά βιβλία ενός νοσοκομειακού φαρμακείου.
88. Από ποιες ειδικότητες προσωπικού στελεχώνεται ένα νοσοκομειακό φαρμακείο;
89. Από ποιες αρχές εποπτεύεται η λειτουργία των φαρμακαποθηκών;
90. Ποιο είναι το βασικό αντικείμενο λειτουργίας μιας φαρμακαποθήκης;
91. Από ποιους χώρους πρέπει να απαρτίζεται μια φαρμακαποθήκη με βάση τη νομοθεσία;
92. Ποιος είναι ο κανονισμός προμήθειας φαρμάκων των φαρμακαποθηκών;
93. Τι πρέπει να διαθέτει μια φαρμακαποθήκη από πλευράς εξοπλισμού με βάση τη νομοθεσία;
94. Από ποιους γίνεται ο έλεγχος των φαρμάκων στα φαρμακεία, στις φαρμακαποθήκες και στα νοσηλευτικά ιδρύματα;
95. Ποια είναι η αποστολή του σώματος επιθεωρητών υπηρεσιών υγείας και πρόνοιας (ΣΕΥΥΠ);
96. Σε ποιους τομείς διαρθρώνεται το σώμα επιθεωρητών υπηρεσιών υγείας και πρόνοιας (ΣΕΥΥΠ);
97. Ποια στοιχεία περιλαμβάνει υποχρεωτικά μια ιατρική συνταγή;
98. Ποιος κανονισμός ισχύει για την εισαγωγή φαρμάκων που προέρχονται από χώρες που δεν είναι μέλη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας;
99. Ποιες είναι οι πληροφορίες που δίνονται από τον ιατρικό επισκέπτη κατά την παρουσίαση ενός φαρμακευτικού προϊόντος;
100. Ποιες ενδείξεις πρέπει να αναγράφονται στις μικρές στοιχειώδεις συσκευασίες των φαρμακευτικών προϊόντων;

101. Τι εννοούμε με τον όρο «δεοντολογία επαγγέλματος»;
102. Τι περιλαμβάνει ο κώδικας πρακτικής και δεοντολογίας;
103. Από ποιον ορίζεται και από ποιους απαρτίζεται η πρωτοβάθμια επιτροπή για τον έλεγχο της τήρησης εφαρμογής του κώδικα πρακτικής και δεοντολογίας;
104. Τι περιλαμβάνει η προώθηση των φαρμακευτικών προϊόντων;
105. Ποιες πληροφορίες είναι απαραίτητο να αναγράφονται στο φύλλο οδηγιών των φαρμακευτικών προϊόντων πριν τη λήξη τους;
106. Τι πρέπει να ισχύει με βάση τη νομοθεσία σχετικά με τη διανομή εντύπων προώθησης φαρμακευτικών προϊόντων;
107. Από ποια φαρμακευτικά προϊόντα δεν πρέπει να δίνεται κανένα δείγμα;
108. Ποιος είναι ο ρόλος της επιστημονικής υπηρεσίας μιας φαρμακευτικής επιχείρησης και με τι είναι επιφορτισμένη;
109. Ποιες είναι οι εκδηλώσεις που μπορεί να οργανώσει μια φαρμακευτική επιχείρηση;
110. Ποια πρέπει να είναι η σχέση του φαρμακοποιού με το κοινό στα πλαίσια της δεοντολογίας;
111. Ποια είναι η συμβολή του φαρμακοποιού με ιδιόκτητο φαρμακείο στην προστασία της δημόσιας υγείας;
112. Ποια η σχέση του φαρμακοποιού με τους λοιπούς υγειονομικούς επιστήμονες;
113. Τι εννοούμε με τον όρο «οικονομική της υγείας»;
114. Ποια είναι τα βασικά θέματα που αφορούν την οικονομική της υγείας;
115. Ποιοι είναι οι βασικοί σκοποί και στόχοι της οικονομικής της υγείας;
116. Τι ορίζεται ως σύστημα υγείας;
117. Με ποιους τρόπους μπορεί να προσδιοριστεί ένα σύστημα υγείας;
118. Ποιες είναι οι τρεις μεταβλητές του συστήματος υγείας πολλαπλών μεταβλητών;
119. Να αναφέρετε τα βασικά στοιχεία του συστήματος υγείας «συνολικού κύκλου εργασιών».
120. Να αναφέρετε τα βασικά στοιχεία του «συστήματος υγείας ως παραγωγική διαδικασία».
121. Ποιοι παράγοντες αιτιολογούν την αναγκαιότητα μελέτης της οικονομικής της υγείας;
122. Πώς λειτουργεί ο μηχανισμός της αγοράς στην αγορά υπηρεσιών υγείας;
123. Ποιοι είναι οι πέντε βασικοί παράγοντες που δρουν σε ένα σύστημα υγείας;
124. Να αναφέρετε τα βασικά χαρακτηριστικά του αποκεντρωμένου συστήματος υγείας.
125. Να αναφέρετε τα βασικά χαρακτηριστικά του συγκεντρωτικού συστήματος υγείας.
126. Ποια είναι τα τρία βασικά στοιχεία ενός φιλελεύθερου συστήματος οργάνωσης της υγείας;
127. Ποια μέτρα εφαρμόζονται για την μερική αποκατάσταση των μηχανισμών της αγοράς σε ένα φιλελεύθερο σύστημα υγείας;
128. Τι σημαίνει ο όρος «νοσηρότητα»;
129. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την κατανάλωση υπηρεσιών υγείας και φαρμάκων από πλευράς ζήτησης;
130. Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την κατανάλωση υπηρεσιών υγείας και φαρμάκων από πλευράς προσφοράς;
131. Σε ποιες κατηγορίες διακρίνονται οι δαπάνες υγείας που περιλαμβάνονται σε έναν τακτικό κρατικό προϋπολογισμό;
132. Γιατί εμφανίζεται συνεχώς αυξητική τάση στις δαπάνες υγείας;
133. Πώς λειτουργεί το διανεμητικό σύστημα υγείας στη δημόσια ασφάλιση υγείας;
134. Πώς λειτουργεί το ανταποδοτικό σύστημα υγείας στην ιδιωτική ασφάλιση υγείας;
135. Τι εννοούμε με τον όρο «κάρτα νοσηλείας»;
136. Να δώσετε τους ορισμούς των παρακάτω: α) νοσοκομειακό κόστος, β) μέσο ημερήσιο κόστος.

137. Τι είναι το ημερήσιο νοσήλιο;
138. Από πού χρηματοδοτούνται τα δημόσια και από πού τα ιδιωτικά νοσοκομεία;
139. Ποια είναι τα τρία βασικά επίπεδα υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα;
140. Ποια είναι η διαφορά μεταξύ επάρκειας και αποτελεσματικότητας σε ένα σύστημα υγείας;
141. Τι σημαίνει ο όρος «αποδοχή ενός συστήματος υγείας»;
142. Τι σημαίνει ο όρος «αποδοτικότητα ενός συστήματος υγείας»;
143. Σε τι συνίσταται η ανάλυση κόστους-ωφέλειας ως μορφή οικονομικής αξιολόγησης ενός συστήματος υγείας;
144. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά της δημόσιας ασφάλισης υγείας;
145. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας;
146. Τι εννοούμε με τον όρο «χρηματοδότηση υπηρεσιών υγείας» από τον κρατικό προϋπολογισμό;
147. Τι σημαίνει ο όρος «κοινωνική ασφάλιση»;
148. Τι εκφράζει ο δείκτης αριθμός νοσηλευτικών κλινών ενός έτους ανά πληθυσμό έτους;
149. Τι εκφράζει ο δείκτης συνολικές δαπάνες έτους A ανά συνολικές ημέρες νοσηλείας έτους A, για ένα νοσοκομείο;
150. **A.- Να μεταφράσετε το παρακάτω κείμενο από την Ελληνική στην Αγγλική γλώσσα (ή το αντίστροφο). Ακολουθούν ενδεικτικά παραδείγματα:**

1. Το «MERONEM» I.M. ενδείκνυται για την αντιμετώπιση σε ενήλικες των ακόλουθων λοιμώξεων που προκαλούνται από μονήρη ή πολλαπλά βακτήρια ευαίσθητα στη Meropenem:
 - Οξεία βακτηριακή έξαρση χρόνιας αποφρακτικής πνευμονοπάθειας
 - Μη επιπλεγμένες λοιμώξεις του ουροποιητικού.

**2. «FIXOTIDE INHALER»
ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ**

Το Fixotide Inhaler αντενδείκνυται σε ασθενείς με ιστορικό υπερευαισθησίας σε οποιοδήποτε από τα συστατικά του.

Οι σημαντικότερες από αυτές είναι:

Γαστροδωδεκαδακτυλικό έλκος, απλός οφθαλμικός έρπητας, γλαύκωμα, εκσεσημασμένη οστεοπόρωση, σακχαρώδης διαβήτης, ψυχώσεις, αμέσως πριν και μετά προφυλακτικό εμβολιασμό, καρδιοπάθεια ή υπέρταση με συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια, συστηματική μυκητίαση, φυματίωση, βαρεία νεφροπάθεια, λοιμώδη νοσήματα, αιμοραγική διάθεση.

3. «FLAGYL»***Χρήση κατά την κύηση:***

Το Flagyl δεν πρέπει να χορηγείται κατά την περίοδο της κύησης, εκτός αν κριθεί από τον ιατρό απολύτως απαραίτητο.

Χρήση κατά τη διάρκεια της γαλουχίας:

Το Flagyl δεν πρέπει να χορηγείται κατά την περίοδο της γαλουχίας, εκτός αν κριθεί από τον ιατρό απολύτως απαραίτητο.

4. «KARVEZIDE»***Εάν πάρετε μεγαλύτερη δόση Karvezide από την κανονική:***

Αν κατά λάθος πάρετε πάρα πολλά δισκία, ή ένα παιδί καταπιεί ένα ή περισσότερα δισκία, επικοινωνήστε αμέσως με το γιατρό σας.

Εάν ξεχάσετε να πάρετε το Karvezide:

Αν κατά λάθος παραλείψετε μία δόση, απλά συνεχίστε με την επόμενη ως συνήθως. Μην πάρετε διπλή δόση για να αναπληρώσετε αυτή που ξεχάσατε.

5. Fluid and electrolytes

Sodium, potassium and chloride are provided daily in Parenteral Nutrition bags. The amount of each electrolyte added and the volume of the bag provided should be adjusted as necessary, based on daily blood biochemistry results and monitoring of fluid balance.

6. Intravenous (IV) therapy is defined as : “The administration of fluids or drugs, or both, into the general circulation through a venepuncture” (Mosby 1990). The scope of IV therapy and the range of solutions available for IV infusion are immense, ranging from simple hydration with isotonic solutions to the management of complex IV drug regimen, e.g. those associated with the treatment of cancer.
7. CEFTAZIDIME is a third – generation cephalosporin. Fortaz works by inhibiting bacterial cell wall synthesis. The most potent antipseudomonal cephalosporin available , it is active against most gram-positive aerobes and many gram-negative organisms resistant to gentamicin and other aminoglycosides.

B.-Να μεταφράσετε τους παρακάτω όρους από την Ελληνική στην Αγγλική γλώσσα(ή το αντίστροφο). Ακολουθούν ενδεικτικά παραδείγματα:

- 1) αερόβιος μικροοργανισμός
- 2) φύσιγγα, φιαλίδιο
- 3) αντισηπτικός
- 4) αντιβηχικός
- 5) αναρρόφηση
- 6) βακτηριακή λοίμωξη
- 7) κάψουλα
- 8) φαρμακοποιός
- 9) ναρκωτικό
- 10) λήξη προθεσμίας
- 11) ένεση, έγχυση
- 12) σιρόπι
- 13) σύριγγα
- 14) χάπι δισκίο
- 15) θερμοκρασία
- 16) counterindication
- 17) defervescent
- 18) enstrogen
- 19) excipient medicament
- 20) formulary
- 21) gram-negative
- 22) gram-positive
- 23) intracutaneous
- 24) intramuscular
- 25) intravenous
- 26) sachet
- 27) subcutaneous
- 28) subglossal, sublingual
- 29) suppository
- 30) tranfusion
- 31) vaccine