

**ŞEKİL DİZİNİ**

No	Şekil Adı	Sayfa No
1	Katılımcıların İllere Göre Dağılımı .....	34
2	Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı.....	35
3	Katılımcıların Hizmet Verdikleri Yıllara Göre Dağılımı .....	36
4	Katılımcıların Eczacılıktan Farklı Eğitime Sahip Olma Durumları.....	37
5	Eczanenin Mülkiyet Yapısının Katılımcılar Arasındaki Dağılımı.....	38
6	Katılımcıların Eczane Dışı Gelir Kaynaklarının Olup Olmadığı.....	39
7	Eczane Dışı Gelir ve Eczane Geliri Karşılaştırması .....	40
8	Eczanelerin Fiziksel Büyüklüğü.....	41
9	Eczanelerin Bulunduğu Yer .....	42
10	Eczane Yeri Belirlenmesindeki Kriterler .....	43
11	Eczanelerin İşletme Sermayesi Durumu .....	46
12	Eczane İçin İhtiyaç Amaçlı Banka Kredisi Kullanma Durumu .....	47
13	Eczane Faaliyetlerinde Mali Tablo Kullanarak Karar Alma Durumu .....	48
14	Eczane Alacaklarının Devir Hızının Dağılımı .....	49
15	Eczane Borçlarının Devir Hızının Dağılımı .....	50
16	Eczacıların Yatırım Tercihleri .....	51
17	Mevcut Ecza Depoları Hizmetinden Duyulan Memnuniyet.....	52
18	İlaçların Ecza Depolardan Eczaneye Ulaştırılma Şekli.....	53
19	İlaçlar Ecza Depolarından Ne Kadar Sürede Eczaneye Ulaşıyor?.....	54
20	Hasta Takip Yöntemleri .....	56
21	Eczane Nakil Sayısı.....	59
22	Eczane Nakil Nedenlerinin Dağılımı .....	60
23	Eczanelerde Personel İstihdamına İlişkin Veriler .....	61
24	Eczanelerde İstihdam Edilen Personel Sayısı.....	62
25	Eczanede Çalışan Personelin Mesleki Eğitim Alma Durumu .....	64
26	Eczane Çalışanı İçin Mesleki ve Teknik Eğitim Gerekli Midir? .....	66

27	Kurumsal Anlaşmaların Dağılımı .....	67
28	Kurumsal Anlaşma Yapılmamış Olmasının Nedenleri.....	68
29	Kurumlarla İlişkide Bürokrasi Yoğunluğunun Etkisi.....	69
30	Kurumlarla İlişkide Ödemelerin Zamanında Yapılmamasının Etkisi .....	70
31	Kurumlarla İlişkide Uygulamaların Yarattığı Güçlüklerin Etkisi.....	70
32	Kurumlarla Çalışmanın Avantajları: <i>Saygınlık Etkeni</i> .....	71
33	Kurumlarla Çalışmanın Avantajları: <i>Tüketicinin Güvenini Kazanma Etkeni</i> .....	72
34	Kurumlarla Çalışmanın Avantajları: <i>Ciroya Önemli Katkı Yapması Etkeni</i> .....	72
35	Kurumlarla Çalışmanın Avantajları: <i>Sirkülasyonu Arttırması Etkeni</i> .....	73
36	Kurumlarla Çalışmanın Avantajları: <i>Sosyal Güvenlik Kurumu'nun Alamda Hakim Olması Etkeni</i> .....	73
37	Dermakozmetiklerin Eczanelerden Satışına İlişkin Tutum .....	75
38	Eczanelerde İlaç Dışı Ürün Satılma Durumu .....	76
39	İlaç Dışı Ürünlerin Dağılımı .....	76
40	İlaç Dışı Ürünlerin Toplam Satış İçerisindeki Payı .....	77
41	İlaç Dışı Ürünlerin İlaç Satışına Etkisi .....	78
42	Eczanelerde Sağlık Kitabı Satılmasına İlişkin Tutum .....	79
43	Mesleki Gelişim Stratejisi: <i>İnternet</i> .....	80
44	Mesleki Gelişim Stratejisi: <i>Kitap</i> .....	81
45	Mesleki Gelişim Stratejisi: <i>Kongre ve Panel</i> .....	81
46	Mesleki Gelişim Stratejisi: <i>TEB Eczacılık Akademisi Eğitimleri</i> .....	82
47	Mesleki Gelişim Stratejisi: <i>Eczacı Odası Eğitimleri</i> .....	83
48	İşletmelerin Geleceği Hakkındaki Görüşlerin Dağılımı .....	84