



Sylabus														
Opis przedmiotu kształcenia														
Nazwa modułu/przedmiotu	Marketing usług medycznych							Grupa szczegółowych efektów kształcenia						
								Kod grupy			Nazwa grupy			
Wydział	Wydział Nauk o Zdrowiu													
Kierunek studiów	Zdrowie Publiczne													
Specjalności														
Poziom studiów	jednolite magisterskie * I stopnia <input type="checkbox"/> II stopnia <input checked="" type="checkbox"/> III stopnia podyplomowe													
Forma studiów	<input checked="" type="checkbox"/> stacjonarne niestacjonarne													
Rok studiów	drugi 2017/2018					Semestr studiów:		zimowy <input checked="" type="checkbox"/> letni						
Typ przedmiotu	<input type="checkbox"/> obowiązkowy <input type="checkbox"/> ograniczonego wyboru wolny wybór/ fakultatywny													
Rodzaj przedmiotu	<input checked="" type="checkbox"/> kierunkowy podstawowy													
Język wykładowy	<input checked="" type="checkbox"/> polski angielski inny													
* zaznaczyć odpowiednio, zamieniając na X														
Liczba godzin														
Forma kształcenia														
Jednostka realizująca przedmiot	Wykłady (WY)	Seminaria (SE)	Ćwiczenia audytorne (CA)	Ćwiczenia kierunkowe - niekliniczne (CN)	Ćwiczenia kliniczne (CK)	Ćwiczenia laboratoryjne (CL)	Ćwiczenia w warunkach symulowanych (CS)	Zajęcia praktyczne przy pacjencie (PP)	Ćwiczenia specjalistyczne - magisterskie (CM)	Lektoraty (LE)	Zajęcia wychowania fizycznego-obowiązkowe (WF)	Praktyki zawodowe (PZ)	Samokształcenie (Czas pracy własnej studenta)	E-learning (EL)
Semestr zimowy:														
	15	15											15	
Semestr letni														
Razem w roku:														



	15	15										15	
<p>Cele kształcenia: (max. 6 pozycji)</p> <p>C1. Wyposażenie studentów w wiedzę i umiejętności funkcjonowania marketingu na rynku usług medycznych w Polsce .</p> <p>C2. Poznanie mechanizmów i narzędzi, które w skuteczny sposób buzują wizerunek podmiotu leczniczego i wpływają na jego pozycję konkurencyjną</p> <p>Macierz efektów kształcenia dla modułu/przedmiotu w odniesieniu do metod weryfikacji zamierzonych efektów kształcenia oraz formy realizacji zajęć:</p>													
Numer efektu kształcenia przedmiotowego	Numer efektu kształcenia kierunkowego	Student, który zaliczy moduł/przedmiot wie/umie/potrafi	Metody weryfikacji osiągnięcia zamierzonych efektów kształcenia (formujące i podsumowujące)	Forma zajęć dydaktycznych <i>** wpisz symbol</i>									
W 01	K_W04 Posiada umiejętności wykorzystania wiedzy teoretycznej, dostrzegania, obserwacji i interpretacji zjawisk w zakresie zdrowia populacji pogłębione i wzbogacone o wyjaśnienie wzajemnych relacji między zdrowiem a czynnikami społeczno-ekonomicznymi	<p>Charakteryzuje system ochrony zdrowia oraz jego uczestników.</p> <p>Definiuje specyfikę pracy instytucji opieki zdrowotnej.</p> <p>Opisuje różne koncepcje marketingu i zna jego genezę.</p> <p>Zna specyfikę funkcji kierowniczych, istotę delegowania zadań i proces' podejmowania decyzji.</p> <p>Różnicuje style zarządzania oraz cechy przywództwa.</p> <p>Definiuje proces adaptacji społecznej i zawodowej, pojęcie kultury organizacyjnej oraz modele zarządzania jakością.</p>	Praca projektowa, egzamin										
W 02	K_W21 Zna zasady i uwarunkowania alokacji środków na wszystkich poziomach organizacyjnych ochrony zdrowia	<p>Zna zasady zarządzania strategicznego oraz podstawowe metody analizy strategicznej.</p> <p>Charakteryzuje marketing usług zdrowotnych.</p> <p>Zna zasady rekrutacji kandydatów do pracy i planowania zasobów ludzkich w organizacjach zdrowotnych.</p> <p>Różnicuje zakres obowiązków, odpowiedzialności i uprawnień zawodowych w zależności od zakresu kompetencji.</p> <p>Charakteryzuje istotę procesu zmian w organizacji, opisuje techniki organizatorskie i techniki zarządzania dla oceny jakości funkcjonowania organizacji.</p>	Praca projektowa	WY									



U 01	K_U12 Potrafi pracować w grupie nad strategią wybranego problemu dotyczącego zdrowia publicznego	Umie komunikować się z otoczeniem przy realizacji strategii marketingowej. Zna i potrafi stosować zasady współpracy i komunikowania się w pracach zespołu wielodyscyplinarnego. Ocena wady i zalety różnych stylów zarządzania oraz wyjaśnia różnice między motywowaniem a przywództwem. Stosuje poznane techniki rozwiązywania konfliktów. Wykorzystuje poznane techniki i style negocjacyjne w kierowaniu zespołem.	Praca projektowa, analiza przypadku, praca w grupie	SE
U 02	K_U16 Potrafi przeprowadzić krytyczną analizę i interpretację ekspertyz, raportów z zakresu polityki zdrowotnej, ekonomiki zdrowia, stanu zdrowia społeczeństwa	Wykorzystuje w praktyce podstawy ekonomicznych uwarunkowań podmiotów leczniczych w zależności od struktury organizacyjnej systemu ochrony zdrowia na poziomie krajowym i globalnym. Szacuje koszty działalności leczniczej. Identyfikuje kluczowe problemy na rynku ochrony zdrowia. Potrafi oszacować popyt na usługi zdrowotne. Objasnia ograniczenia formalno-prawne, organizacyjne i psychologiczne wprowadzania zmian w systemie opieki zdrowotnej.	Praca projektowa, analiza przypadku, praca w grupie, egzamin	SE
U 03	K_U17 Umie wykorzystać narzędzia i metody analizy strategicznej, przeprowadzić analizę strategiczną, napisać plan strategiczny i krytycznie analizować treść planów strategicznych podmiotów leczniczych i innych podmiotów działających w sferze ochrony zdrowia	Potrafi sporządzić strategiczny plan marketingowy. Posiada wiedzę na temat uwarunkowań i metod planowania i zarządzania strategicznego na różnych poziomach organizacyjnych systemu ochrony zdrowia. Zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form strategii marketingowej wykorzystującej wiedzę z zakresu marketingu usług zdrowotnych. Analizuje związek między: formułowaniem celów a planowaniem, organizowaniem i realizacją zadań a wyborem określonej koncepcji motywowania, rezultatem pracy a systemem kontroli. Przeprowadza analizy marketingowe, by obrać właściwą strategię działania na rynku.	Analiza przypadku, dyskusja, egzamin	SE
U 04	K_U20 Potrafi ocenić sytuację finansową jednostki opieki zdrowotnej i sporządzić biznes plan	Potrafi stosować narzędzia marketingu mix. Potrafi zaplanować proces świadczenia usługi. Sporządza jako świadczeniodawca umowę do zawarcia kontraktu na usługi zdrowotne. Wyznacza cele zgodnie z metodą SMARTER.	Praca projektowa, egzamin	SE



		Sporządza biznes plan organizacji.		
K 01	K_K09 Potrafi, w szerokim zakresie, formułować przejrzyste i szczegółowe wypowiedzi ustne i pisemne, a także wyjaśniać swoje stanowisko w sprawach będących przedmiotem dyskusji, rozważając zalety i wady różnych rozwiązań	Rozumie znaczenie komunikowania się ludzi i negocjacji w organizacji i stosuje poznane techniki podczas pracy w grupie. Uczestniczy w dyskusji i ponosi odpowiedzialność za udział w podejmowaniu decyzji.	Praca w grupie, dyskusja	SE
K 02	K_K10 Umie samodzielnie zdobywać wiedzę i poszerzać swoje umiejętności badawcze korzystając z obiektywnych źródeł informacji oraz podejmować autonomiczne działania zmierzające do rozstrzygnięcia praktycznych problemów	Rozumie potrzebę uczenia się i chętnie uczestniczy w procesie podnoszenia kwalifikacji. Rozwiązuje dylematy wyszukując najlepszych rozwiązań, przestrzegając praw autorskich.	Praca projektowa	
K 03	K_K01 Zna poziom swoich kompetencji i jest gotów do korzystania z pomocy ekspertów, współpracuje w zespole interdyscyplinarnym, zgodnie z zasadami etyki zawodowej i uregulowaniami prawnymi	Współpracuje w grupie i dzieli się wiedzą z zakresu komunikacji i negocjacji. Wykazuje tolerancję i otwartość wobec odmiennych poglądów i postaw, ukształtowanych przez różne czynniki społeczno- kulturowe.	Praca w grupie, analiza przypadku	SE

** WY - wykład; SE - seminarium; CA - ćwiczenia audytoryjne; CN - ćwiczenia kierunkowe (niekliniczne); CK - ćwiczenia kliniczne; CL - ćwiczenia laboratoryjne; CM – ćwiczenia specjalistyczne (mgr); CS - ćwiczenia w warunkach symulowanych; LE - lektoraty; zajęcia praktyczne przy pacjencie - PP; WF - zajęcia wychowania fizycznego (obowiązkowe); PZ- praktyki zawodowe; SK – samokształcenie, EL- E-learning.

Proszę ocenić w skali 1-5 jak powyższe efekty lokują państwa zajęcia w działach: przekaz wiedzy, umiejętności czy kształtowanie postaw:

Wiedza: 4

Umiejętności: 4

Kompetencje społeczne: 4

Nakład pracy studenta (bilans punktów ECTS):

Forma nakładu pracy studenta (udział w zajęciach, aktywność, przygotowanie itp.)	Obciążenie studenta (h)
1. Godziny kontaktowe:	30
2. Czas pracy własnej studenta (samokształcenie):	15



Sumaryczne obciążenie pracy studenta	45
Punkty ECTS za moduł/przedmiotu	1,0
Uwagi	egzamin
Treść zajęć: (proszę wpisać hasłowo tematykę poszczególnych zajęć z podziałem na formę zajęć dydaktycznych, pamiętając, aby przekładała się ona na zamierzone efekty kształcenia)	
Wykłady <ol style="list-style-type: none">1. Specyfika usług zdrowotnych i jej znaczenie dla marketingu. Definiowanie narzędzi marketingowych2. Marketing usług zdrowotnych – marketing relacji3. Strategiczny plan marketingowy – elementy, sposób tworzenia.4. Możliwości i zakres działań promocyjnych na rynku usług medycznych, kształtowanie wizerunku placówki5. Rola komunikacji w skutecznym zarządzaniu placówką medyczną	
Seminaria <ol style="list-style-type: none">1. Formalno-prawne uwarunkowania zastosowania marketingu na rynku usług zdrowotnych w Polsce2. Charakterystyka klienta. Usługa medyczna jako specyficzny produkt marketingowy3. Znaczenie jakości na rynku usług medycznych4. Określenie potencjału placówki usług medycznych i znaczenie personelu; obsługa klienta5. Sytuacje kryzysowe w podmiocie leczniczym	
Ćwiczenia	
Inne <p>Praca samokształceniowa – Przygotowanie strategicznego planu marketingowego wybranej placówki medycznej.</p>	
Literatura podstawowa: (wymienić wg istotności, nie więcej niż 3 pozycje) <ol style="list-style-type: none">1. Swayne L., Duncan J., Ginter P „Zarządzanie strategiczne w ochronie zdrowia” Wolters Kluwer, Warszawa 20122. Kotler P. , Shalowitz J., Stevens R. “Marketing strategiczny w opiece zdrowotnej” Wolters Kluwer, Warszawa 20133. Nowotarska Romaniak B. „Marketing usług zdrowotnych” Wolters Kluwer, Warszawa 2012	
Literatura uzupełniająca i inne pomoce: (nie więcej niż 3 pozycje) <ol style="list-style-type: none">1. Bukowska-Piastowska A. „Marketing usług zdrowotnych - od budowania wizerunku placówki do zadowolenia klienta” CeDeWu.pl 2012	
Wymagania dotyczące pomocy dydaktycznych: (np. laboratorium, rzutnik multimedialny, inne...)	
Rzutnik multimedialny,	
Warunki wstępne: (minimalne warunki, jakie powinien student spełnić przed przystąpieniem do modułu/przedmiotu) <p>Student powinien posiadać wiedzę z przedmiotu organizacja i zarządzanie, badania i strategie marketingowe oraz wiedzę na temat organizacji rynku ochrony zdrowia w Polsce</p>	



<p>Warunki uzyskania zaliczenia przedmiotu: (określić formę i warunki zaliczenia zajęć wchodzących w zakres modułu/przedmiotu, zasady dopuszczenia do egzaminu końcowego teoretycznego i/lub praktycznego, jego formę oraz wymagania jakie student powinien spełnić by go zdać, a także kryteria na poszczególne oceny)</p> <p>Przygotowanie strategicznego planu marketingowego dla wybranej placówki medycznej.</p> <p>Obecność oraz wykonanie zadanej pracy podczas zajęć.</p> <p>Napisanie testu zaliczeniowego na odpowiednim, wskazanym poniżej poziomie:</p>	
Ocena:	Kryteria oceny: (tylko dla przedmiotów/modułów kończących się egzaminem lub zaliczeniem na ocenę,)
Bardzo dobra (5,0)	Student uzyskał min. 95% punktów ze sprawdzianu wiedzy (egzamin testowy końcowy) oraz uzyskał minimum 95% punktów za realizację zadań powierzonych w trakcie seminariów. Student potrafi wyrazić swoją wiedzę pisemnie i ustnie w stopniu optymalnym świadczącym o pełnym zrozumieniu treści kształcenia i ich internalizacji, a także wyjaśniać swoje stanowisko w sprawach będących przedmiotem dyskusji rozważając zalety/ wady różnych rozwiązań Student wykazał się danymi kompetencjami w stopniu bardzo dobrym.
Ponad dobra (4,5)	Student uzyskał min. 90% punktów ze sprawdzianu wiedzy (egzamin testowy końcowy) uzyskał minimum 90% punktów za realizację zadań powierzonych w trakcie seminariów. Student potrafi wyrazić swoją wiedzę pisemnie i ustnie w szerokim zakresie, w stopniu świadczącym o pełnym zrozumieniu treści kształcenia i ich internalizacji, a także wyjaśniać swoje stanowisko w sprawach będących przedmiotem dyskusji. Student wykazał się danymi kompetencjami w stopniu dobrym i rokującym na dalszy rozwój.
Dobra (4,0)	Student uzyskał min. 80% punktów ze sprawdzianu wiedzy (egzamin testowy końcowy) oraz uzyskał minimum 80% punktów za realizację zadań powierzonych w trakcie seminariów. Student potrafi wyrazić swoją wiedzę pisemnie i ustnie w szerokim zakresie, w stopniu świadczącym o pełnym zrozumieniu treści kształcenia Student wykazał się danymi kompetencjami w stopniu dobrym i rokującym na dalszy rozwój.
Dość dobra (3,5)	Student uzyskał min. 70% punktów ze sprawdzianu wiedzy (egzamin testowy końcowy) oraz uzyskał minimum 70% punktów za realizację zadań powierzonych w trakcie seminariów. Student potrafi wyrazić swoją wiedzę pisemnie i ustnie w stopniu minimalnym, ale wystarczającym do zaliczenia i rokującym na dalszy rozwój. Student wykazał się danymi kompetencjami w stopniu minimalnym, wystarczającym do zaliczenia i rokującym na dalszy rozwój.
Dostateczna (3,0)	Student uzyskał min. 60% punktów ze sprawdzianu wiedzy (egzamin testowy końcowy) oraz 60% punktów za realizację zadań powierzonych w trakcie seminariów. Student potrafi wyrazić swoją wiedzę pisemnie i ustnie w stopniu minimalnym, ale



	wystarczającym do zaliczenia. Student wykazał się danymi kompetencjami w stopniu minimalnym, ale wystarczającym do zaliczenia.
--	--

Nazwa i adres jednostki prowadzącej moduł/przedmiot, kontakt: tel. i adres email Zakład Organizacji i Zarządzania

Koordinator / Osoba odpowiedzialna za moduł/przedmiot, kontakt: tel. i adres email

Dr Jolanta Grzebieluch

Wykaz osób prowadzących poszczególne zajęcia: Imię i Nazwisko, stopień/tytuł naukowy lub zawodowy, dziedzina naukowa, wykonywany zawód, forma prowadzenia zajęć .

Dr Jolanta Grzebieluch

Data opracowania sylabusu

27.06.2017

Sylabus opracował(a)

Dr Jolanta Grzebieluch

Podpis Kierownika jednostki prowadzącej zajęcia

.....

Podpis Dziekana właściwego wydziału

.....