Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ковтун Ольга Петровна
Должность: ректор
Дата подписания: 29.06.2023 12:37:58
Уникальный программный ключ:
f590ada38fac7f9d3be3160b34c218b72d19757c

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

Кафедра эпидемиологии, социальной гигиены и организации госсанэпидслужбы

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по образовательной деятельности
и молодежной политике Т.В. Бородулина

_____ 2023г.
(печать УМУ)

Рабочая программа дисциплины
МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Специальности: 32.05.01 Медико-профилактическое дело

Уровень высшего образования: специалитет

Квалификация: врач по общей гигиене, по эпидемиологии

г. Екатеринбург
2023 год

Рабочая программа дисциплины «Менеджмент и маркетинг в здравоохранении» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 32.05.01 Медико-профилактическое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 июня 2017 г. № 552, и с учетом требований профессионального стандарта 02.002 «Специалист в области медико-профилактического дела», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 июня 2015 г. №399н.

Программа составлена

Косовой А.А., к.м.н., доцентом, зав. кафедрой эпидемиологии, социальной гигиены и организации госсанэпидслужбы ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России

Благодаревой М.С., старшим преподавателем кафедры эпидемиологии, социальной гигиены и организации госсанэпидслужбы ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России

Шестаковой А.А., начальником отдела разработки образовательных технологий ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России

Программа рецензирована: Цветковым А.И. – зав. кафедрой общественного здоровья и здравоохранения ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России, к.м.н.

Программа обсуждена и одобрена на заседании кафедры 28февраля 2023 г. (протокол № 2).

Программа обсуждена и одобрена методической комиссией специальности 32.05.01 Медико-профилактическое дело 07 марта 2023 г. (протокол № 6).

1. **Цель изучения дисциплины**

Цель - дать обучающихся медико-профилактического факультета теоретические и практические знания об основах менеджмента, выработать у них умения необходимые для управления на предприятиях здравоохранения и Федеральной службы по надзоры в сфере защиты прав потребителей с учетом передового отечественного и зарубежного опыта.

2. Задачи дисциплины

– Формирование знаний об основах менеджмента и маркетинга;

– Изучение принципов управления организацией, ознакомление с понятиями «планирование», «прогнозирование», «целеполагание», «организация», «контроль», «координация»;

– Знакомство с основными требованиями к делегированию полномочий и практическими способами его применения; изучение технологии контроля; ознакомление с понятиями «мотивация» (внешняя и внутренняя), «потребности», «мотивы», «стимулы» и «стимулирование»;

– Формирование современного управленческого мышления через понятие эффективность управления; изучение организационных структур управления, содержания формальной и реальной власти, знакомство с составляющими эффективного менеджмента; изучение концепций лидерского поведения: с позиции личных качеств, ситуационный подход, поведенческий подход

– Знакомство с понятием «миссия организации»; изучение принципов построения миссии медицинской организации; ознакомление студентов с понятиями «корпоративная культура», «ценности»; схемы и атрибуты корпоративной культуры; технологии формирования ценностей организации.

– Формирование понятий: постановка задачи, планирование, построение процесса, получение данных, обработка данных, анализ данных, получение выводов.

3. **Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина «Менеджмент и маркетинг в здравоохранении» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» ООП по специальности медико-профилактическое дело (уровень специалитета).

Освоение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных в процессе изучения предшествующих дисциплин: философия, биоэтика, культурология, правоведение, защита прав потребителей, экономика здравоохранения, общественное здоровье и здравоохранение.

4. **Требования к результатам освоения дисциплины**

Изучение дисциплины «Менеджмент и маркетинг в здравоохранении» направлено на обучение и формирование у выпускника следующих компетенций, необходимых для выполнения трудовых функций и трудовых действий согласно профессиональному стандарту:

а) универсальных:

Категория (группа) универсальных компетенций	**Код и наименование универсальной компетенции**	**Код и наименование индикаторов достижения универсальной компетенции, которые формирует дисциплина**
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	2.1 Знает нормативно-правовые основания проектного управления в здравоохранении
		2.2 Умеет разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, ожидаемые результаты, определяет круг партнеров и характер

		взаимодействия с ними
		2.3 Умеет разрабатывать план реализации проекта с использованием инструментов планирования
		2.4 Умеет осуществлять мониторинг хода реализации проекта, корректировать отклонения и вносить необходимые изменения в план реализации проекта

б) общепрофессиональных:

Категория (группа) общепрофессиональных компетенций	**Код и наименование общепрофессиональной компетенции**	**Код и наименование индикаторов достижения общепрофессиональной компетенции, которые формирует дисциплина**
Менеджмент качества	ОПК-10. Способен реализовать принципы системы менеджмента качества в профессиональной деятельности	10.1. Владеет принципами системы менеджмента качества и маркетинга в профессиональной деятельности

в) профессиональных:

Категория (группа) профессиональных компетенций	**Код и наименование профессиональной компетенции**	**Индекс трудовой функции и ее содержание (из ПС)**	**Код и наименование индикаторов достижения профессиональной компетенции, которые формирует дисциплина**
Организационно-управленческий	ПК-10. Способность и готовность к участию в планировании, анализе и отчетной деятельности, к ведению деловой переписки, осуществлению документооборота, к применению профессиональной терминологии, поиску информации для решения профессиональных задач	ТФ 3.1.1. Осуществление федерального государственного контроля (надзора) в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения и защиты прав потребителей (Код: А/01.7)	ИД-1$_{ПК-10}$ Владение алгоритмом формирования мероприятий в план организационных мероприятий по заданной ситуации
			ИД-2$_{ПК-10}$ Владение алгоритмом подготовки плана плановых проверок
			ИД-3$_{ПК-10}$ Владение алгоритмом формирования государственного задания

			ИД-4$_{ПК-10}$ Формирование и анализ форм статистического наблюдения; расчет и анализ показателей деятельности
			ИД-5$_{ПК-10}$ Подготовка ответов на запросы по заданной ситуации в профессиональной деятельности

Изучение дисциплины «Менеджмент и маркетинг в здравоохранении» направлено на формирование у студентов способности и готовности выполнять в профессиональной деятельности следующие трудовые функции/действия (в соответствии с профессиональным стандартом профессионального стандарта 02.002 «Специалист в области медико-профилактического дела», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 25 июня 2015 г. N 399н):

Трудовая функция Код: А/01.7 Осуществление федерального государственного контроля (надзора) в сфере санитарно-эпидемиологического благополучия населения и защиты прав потребителей

Трудовые действия:

-проведение экспертиз и (или) расследований, направленных на установление причинно-следственной связи выявленного нарушения обязательных требований с фактами причинения вреда.

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

Определение субъекта и объекта управления, место и роль самоменеджмента в управлении;

Современное состояние теории и практики менеджмента;

Что в себя включает понятие маркетинг, основные различия между маркетингом и менеджментом и что их объединяет;

Критерии и принципы сегментации рынка медицинских услуг; особенности сегментации российского рынка медицинских услуг;

Цикл принятия решения;

Факторы внешней и внутренней среды медицинской организации, способы их оценки значение анализа. Способы воздействия на внешнюю и внутреннюю среду организации;

Уметь:

Оценить процесс, описание организации деятельности с позиций теории менеджмента, разобраться в публикации, статье, посвященной менеджерам, понять и оценить суть;

Понять и оценить, как организована команда, планировать и разделять полномочия, организовать командную работу. Применять основные теории мотивации;

Идентифицировать типы совместной деятельности в организации;

Формулировать цели медицинской организации в соответствии с критериями и требованиями к постановке целей;

Пользоваться базовой терминологией современного менеджмента;

Идентифицировать возможности рынка медицинских услуг в терминах потребительских выгод, свободных ниш, зон неудовлетворенности потребителей по исследуемым категориям медицинских услуг;

Осуществлять анализ маркетинговой среды медицинской организации;

Сегментировать и выделять целевую аудиторию потребителей;

Выделять и анализировать социальные и экономические факторы внешней среды организации.

Владеть:

Базовой терминологией современного менеджмента;

Основными подходами методологии управления;

Механизмом составления программы саморазвития;

Способами планирования рабочего времени;

Знаниями о построении организационной структуры управления медицинской организации;

Методами управленческих решений;

Основными подходами методологии управления;

Навыками анализа маркетинговой деятельности медицинской организации, использования современных инструментов, применяемых в проведении маркетинговой деятельности, получения и анализа необходимой информации.

5. Объем и вид учебной работы

Виды учебной работы	Трудоемкость (часы)		Семестр 12-й
Аудиторные занятия (всего)	90		90
В том числе:			
Лекции	18		18
Практические занятия	72		72
Лабораторные работы			
Самостоятельная работа (всего)	54		54
Формы аттестации по дисциплине (зачет, экзамен)	зачет		
Общая трудоемкость дисциплины	Часы	ЗЕТ	144
	144	4	

6. Содержание дисциплины

6.1 Содержание раздела и дидактической единицы

Содержание дисциплины	**Основное содержание раздела, дидактической единицы**
Дисциплинарный модуль 1. Методологические и функциональные основы менеджмента	
ДЕ1. Методологические основы менеджмента УК-2,ОПК-10,ПК-10	Рассматриваются понятие «менеджмент», его отличие от «управления». Цели науки и практики менеджмента. Сущность управления и условия его осуществления. Субъект и объект управления, организация и искусств управления. Методы управления, принципы управления организацией и практические способы их применения. Понятие самоменеджмента и практические способы составления программы саморазвития
ДЕ 2. Цикл процесса управления и функции менеджмента УК-2,ОПК-10,ПК-10	Рассматриваются цикл процесса управления; функции менеджмента. Целеполагание, прогнозирование и планирование как общие функции менеджмента. Основные категории целей организации. Принципы,

	лежащие в основе планирования. Основные способы планирования рабочего времени менеджера. Организация как функция управления. Делегирование полномочий. Понятия мотивации и стимулирования. Внешняя и внутренняя мотивация. Сущность контроля. Виды контроля. Классификация контроля: предварительный контроль в отношении человеческих ресурсов, материальных ресурсов, финансовых ресурсов; текущий контроль, заключительный контроль. Этапы контроля: установки стандартов, измерения фактически достигнутых результатов, корректировки работы. Анализ. Координация или регулирование как общие функции менеджмента
ДЕ 3. Теории мотивации УК-2,ОПК-10,ПК-10	Рассматриваются современные теории мотивации: содержательные теории, процессуальные теории, теории отношений. Процессуальные теории: теория ожиданий В. Врума, теория справедливости, модель Портера - Лоулера. Содержательные теории мотивации: теория потребностей А. Маслоу, двухфакторная модель Ф. Герцберга, теория потребностей Д. Маккллеланда, теория ERG К. Альдерфера. Теории отношений: теория человеческого фактора Д. Мак-Грегора, концепция Э. Шеина, теория Z. Оучи
Дисциплинарный модуль 2 Основы маркетинга	
ДЕ 4. Маркетинг. Сегментация рынка медицинских услуг. Виды организаций. Ценовая политика медицинской организации: факторы, влияющие на ценообразование. Процесс принятия решения потребителем на рынке медицинских услуг. Целевая аудитория УК-2,ОПК-10,ПК-10	Типы организационных структур Рассматриваются понятие «организация» и ее признаки, отношения человека и организации, внутриорганизационные процессы; внутренняя и внешняя среда организации; уровни управления, организационная структура управления организацией, типы совместной деятельности в организации. Миссия, цели и задачи медицинской организации» Сегментация рынка медицинских услуг. Ценовая политика медицинской организации: факторы, влияющие на ценообразование. Процесс принятия решения потребителем на рынке медицинских услуг. Понятие медицинский маркетинг; Основные мировые модели здравоохранения. Характеристиками товаров и услуг. Специфика рынка медицинских услуг в России. Основные модели ценообразования на медицинские услуги. Понятие целевой аудитории, методы выбора.
ДЕ 5. Внутренняя и внешняя среда организации УК-2,ОПК-10,ПК-10	Рассматривается внутренняя среда организации, внутренние процессы и внутренние переменные
ДЕ 6. Основные объекты и наиболее распространенные практические задачи маркетинговых исследований на рынке медицинских услуг. Организация маркетинговой службы и управление	Понятие маркетинговая стратегия, ее использование в продвижении медицинских услуг. Методы и основные виды маркетинговых исследований. Информативная составляющая маркетинговых исследований. Постановка задачи, планирование, построение процесса, получение данных, обработка данных, анализ данных, получение выводов маркетинговых исследований. Организация

маркетингом в частной МО УК-2,ОПК-10,ПК-10	маркетинговой службы и управление маркетингом в частной медицинской организации
Дисциплинарный модуль 3 Связующие процессы менеджмента	
ДЕ 7. Связующие процессы менеджмента УК-2,ОПК-10,ПК-10	Сущность и содержание процессов коммуникации. Вербальных и невербальных коммуникаций в процессе делового общения. Проксемика, Коммуникационные барьеры в организации. Способы совершенствования информационного обмена в организации. Информационные технологии в системе управления здравоохранением. Решение проблем управления и принятие управленческих решений. Типы проблем и решений. Этапы процесса принятия решений. Процесс разработки управленческого решения. Процесс выбора и принятия управленческого решения. Процесс реализации управленческого решения
ДЕ 8. Лидерство и власть в управлении. Конфликты в управлении. Стресс-менеджмент УК-2,ОПК-10,ПК-10	Рассматриваются понятия «власти» и «лидерства» в управлении; авторитет, личная власть; источники власти в организации; природа и определение понятия лидерства; формальное и неформальное лидерство; менеджер и лидер; стили руководства; изучение концепций лидерского поведения: с позиции личных качеств, ситуационный подход, поведенческий подход. Рассматривается понятие конфликта. Источники возникновения конфликтов. Классификация конфликтов. Необходимость организации конфликтов. Управления изменениями. Сущность и классификация конфликтов: функциональный и дисфункциональный; внутриличностный и межличностный конфликты; конфликт между личностью и группой; межгрупповой конфликт. Типы поведения в конфликтных ситуациях. Стресс. Способы снижения стресса. Понятие стресс-менеджмент.
ДЕ 9. Организационная культура и управление изменениями УК-2,ОПК-10,ПК-10	Корпоративная культура организации. Атрибуты корпоративной культуры. Процесс формирования корпоративной культуры. Ценности организации. Алгоритм формирования ценностей организации.
ДЕ 10. Управление трудовыми ресурсами в медицинских организациях УК-2,ОПК-10,ПК-10	Цели и функции системы управления персоналом. Планирование и анализ показателей по труду, расходов на персонал. Оценка персонала. Управление деловой карьерой.

6.2 Контролируемые учебные элементы

Дидактическая единица (ДЕ)	Контролируемые учебные элементы, формируемые в результате освоения дисциплины			Этап освоения компетенции
	Знания	Умения	Навыки	
ДЕ1. Методологические основы менеджмента УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Современное состояние теории и практики менеджмента. - Определение субъекта и объекта управления. - Место и роль самоменеджмента в управлении УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Пользоваться базовой терминологией современного менеджмента. - Различать организацию и искусство управления. - Организовать командную работу, планировать и разделять полномочия. - Анализировать свою повседневную деятельность УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Составления программы саморазвития. - Составления программы саморазвития. - Применения методов управления. УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	завершающий
ДЕ 2. Цикл процесса управления и функции менеджмента УК-2.1ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Понятия планирование, прогнозирование, целеполагание, организация, контроль, координация. - Основных функций и этапов организации, как функции менеджмента УК-2.1ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Формулировать цели медицинской организации - Делегировать полномочия в соответствии с основными требованиями. - Применять технологии контроля как процесса обеспечения достижения организацией своих целей. УК-2.1ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Использования способов планирования рабочего времени. - Постановки целей, алгоритма разработки плана и организации работы подчиненных. УК-2.1ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	
ДЕ 3 Теории мотивации УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Понятия мотивация, потребности, мотивы, стимулы и стимулирование УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Применять основные теории мотивации УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	- Использования внешних и внутренних способов мотивации УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	
ДЕ 4.	- Основные типы	-	- Построения	

Маркетинг. Сегментация рынка медицинских услуг. Виды организаций. Ценовая политика медицинской организации: факторы, влияющие на ценообразование. Процесс принятия решения потребителем на рынке медицинских услуг. Целевая аудитория УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	организаций. - Понятие маркетинг. _ Маркетинг и менеджмент, что их объединяет. - Исторические предпосылки маркетинга, основные точки развития. Критерии, принципы и особенности сегментации российского рынка медицинских услуг. - Ценовая политика МО: факторы, влияющие на ценообразование. - Стратегии ценообразования. Факторы, влияющие на выбор потребителем врача, МО. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	Идентифицировать возможности рынка медицинских услуг в терминах потребительских выгод, свободных ниш, зон неудовлетворенности потребителей по исследуемым категориям.медицинских услуг. - Оценивать на каком этапе цикла принятия решения находится потребитель, стимулировать его. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	организационной структуры управления медицинской организации. - Анализа маркетинговой деятельности медицинской организации. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	
ДЕ 5. Внутренняя и внешняя среда организации УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-3, ИД-4	- Цикл принятия решения. - Целевая аудитория: понятие, виды, метод выбора. - Понятие маркетинговая среда МО; - Факторы внешней и внутренней среды МО, способы и значение их оценки. - Способы воздействия на внешнюю и внутреннюю среду организации	- Выделять и анализировать социальные, экономические факторы внешней среды организации. - Разрабатывать концепции управления внутренней средой организации. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-3, ИД-4	- Использования теоретических основ понятия внешней и внутренней среды организации. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-3, ИД-4	

	УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-3, ИД-4			
ДЕ 6. Основные объекты и наиболее распространенные практические задачи маркетинговых исследований на рынке медицинских услуг. Организация маркетинговой службы и управление маркетингом в частной МО УК-2.2, УК-2.4, ПК-10 ИД-5	- Определений цели, функций, принципов управления. - Основу организации маркетинговой службы в частной МО. - Сущность и методы маркетинга в МО. - Стратегию позиционирования частных МО на рынке медицинских услуг. УК-2.2, УК-2.4, ПК-10 ИД-5	- Разрабатывать концепции проведения маркетинговых мероприятий, маркетинговую стратегию УК-2.2, УК-2.4, ПК-10 ИД-5	- Анализа маркетинговой деятельности МО, использования современных инструментов, применяемых в проведении маркетинговой деятельности, получения и анализа необходимой информации УК-2.2, УК-2.4, ПК-10 ИД-5	
ДЕ 7. Связующие процессы менеджмента УК-2.1, УК-2.4, ПК-10 ИД-1, ИД-5	- Основные типы организаций, общее представление о современном состоянии теории и практики менеджмента. - Определение субъекта и объекта управления. УК-2.1, УК-2.4, ПК-10 ИД-1, ИД-5	- Организовать командную работу, планировать и разделять полномочия. УК-2.1, УК-2.4, ПК-10 ИД-1, ИД-5	- Построения организационной структуры управления медицинской организации. - Использования управленческих решений, основных подходов в методологии управления. УК-2.1, УК-2.4, ПК-10 ИД-1, ИД-5	
ДЕ 8. Лидерство и власть в управлении. Конфликты в управлении. Стресс-менеджмент УК-2.1, УК-2.2, УК-2.4,	- Общее представление о современном состоянии теории и практики менеджмента - Место и роль самоменеджмента в управлении. - Понятие стресс-	- Анализировать свою повседневную деятельность. УК-2.1, УК-2.2, УК-2.4, ПК-10 ИД-1, ИД-5	- Использования методов управления, механизмом составления программы саморазвития. УК-2.1, УК-2.2, УК-2.4, ПК-10	

ПК-10 ИД-1, ИД-5	менеджмента УК-2.1, УК-2.2, УК-2.4, ПК-10 ИД-1, ИД-5		ИД-1, ИД-5	
ДЕ 9. Организационная культура и управление изменениями УК-2.1, УК-2.2, ПК-10 ИД-3	- Место и роль самоменеджмента в управлении УК-2.1, УК-2.2, ПК-10 ИД-3	- Анализировать свою повседневную деятельность УК-2.1, УК-2.2, ПК-10 ИД-3	- Применения методов составления программы саморазвития УК-2.1, УК-2.2, ПК-10 ИД-3	
ДЕ 10. Управление трудовыми ресурсами в медицинских организациях УК-2.1, УК-2.2, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	- Общие представления о современном состоянии теории и практики менеджмента. - Определение субъекта и объекта управления. УК-2.1, УК-2.2, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	- Пользоваться базовой терминологией современного менеджмента. - Организовать командную работу, планировать и разделять полномочия. УК-2.1, УК-2.2, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	- Применения методов управления. УК-2.1, УК-2.2, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4	

6.3 Разделы дисциплин (ДЕ), виды занятий и трудоемкость в часах

№ дисциплинарного модуля/раздела	№ дидактической единицы	Часы по видам занятий			Всего:
		Лекции	Практич. занятия	Сам.работа	
ДМ 1. Методологические и функциональные основы менеджмента	ДЕ 1. Методологические основы менеджмента	2	8	6	16
	ДЕ 2. Цикл процесса управления и функции менеджмента	2	8	6	16
	ДЕ 3. Теории мотивации	2	4	3	9
ДМ 2. Основы маркетинга	ДЕ 4. Маркетинг. Сегментация рынка медицинских услуг. Ценовая политика медицинской организации: факторы, влияющие на ценообразование. Процесс принятия решения потребителем на рынке медицинских	1	8	6	15

	услуг. Целевая аудитория.				
	ДЕ 5. Факторы внешней и внутренней среды медицинской организации	2	8	6	16
	ДЕ 6. Основные объекты и наиболее распространенные практические задачи маркетинговых исследований на рынке медицинских услуг. Организация маркетинговой службы и управление маркетингом в частной медицинской организации	1	8	6	15
ДМ 3. Связующие процессы менеджмента	ДЕ 7. Связующие процессы менеджмента	2	12	9	23
	ДЕ 8. Лидерство и власть в управлении. Конфликты и власть в управлении. Стресс-менеджмент	2	8	6	16
	ДЕ 9. Организационная культура и управление изменениями	2	4	3	9
	ДЕ 10. Управление трудовыми ресурсами в медицинских организациях	2	4	3	9
Итого:	**18**	**18**	**72**	**54**	**144**

7. Примерная тематика:

7.1 Курсовых работ - не предусмотрены учебным планом.

7.2 Учебно-исследовательских, творческих работ.

Обязательным видом учебной деятельности в процессе освоения дисциплины является доклад с презентацией по заданной тематике:

1. Самоменеджмент — условие личного и профессионального успеха.
2. Развитие подходов к менеджменту.
3. Стратегия развития Федеральной службы по надзору в сферы защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор).
4. Содержание и процедуры системного анализа системы здравоохранения.
5. Подход к мотивации персонала с позиции теории поколений (X, Y, Z, бэби - бумеры и.т.д.).
6. Структурирование деятельности по охране здоровья.
7. Маркетинговые коммуникации медицинских организаций в интернет – среде.
8. Процесс принятия решения потребителем медицинских услуг.
9. Современный имидж врача.
10. Миссия и цели медицинской организации.
11. Информационные технологии в системе управления здравоохранением.
12. Место и роль решения в менеджменте.
13. Социально-психологический климат в коллективе, как атрибут.
14. Современный Российский менеджер социально-психологический портрет (на примере здравоохранения).
15. Сопротивления нововведениям.
16. Методы прогнозирования маркетинговой деятельности.
17. Принципы и концептуальные подходы к проведению маркетинговых исследований в здравоохранении.
18. Особенности повышения квалификации персонала в здравоохранении.

7.3 Рефератов - не предусмотрены учебным планом

8. Ресурсное обеспечение

Кафедра располагает кадровыми ресурсами, гарантирующими качество подготовки специалиста в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 32.05.01 медико-профилактическое дело.

8.1 Образовательные технологии

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивной форме, составляет 70%. В образовательном процессе используются лекции, практические занятия, ситуационные задачи и кейсы. Решение ситуационных задач и кейсов в малых группах. Обсуждение в группе конкретных ситуаций.

8.2 Материально-техническое оснащение

Наименование учебных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность учебных помещений и помещений для самостоятельной работы
1.Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: актовый зал 620109, г.Екатеринбург, ул. Ключевская, д.17	актовый зал оснащен специализированной мебелью, доской, стационарным мультимедийным оборудованием (проектор, ноутбук, складной экран, микрофон, колонки, веб-камера), компьютерная техника с доступом к сети Интернет, вместимость – 280 мест
2. Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, практических, групповых и индивидуальных	малая аудитория – 3 (М3) оснащена специализированной мебелью: стулья – 150 шт., доска– 1шт., проектор–

консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: малая аудитория – 3 (М3) актовый зал 620109, г.Екатеринбург, ул. Ключевская, д.17	1шт., ноутбук – 1шт., складной экран – 1шт. актовый зал оснащен специализированной мебелью: стулья – 280 шт., доска – 1шт., проектор – 1шт., ноутбук – 1шт., складной экран – 1шт., микрофон – 1шт., колонки – 1шт., компьютерная техника с доступом к сети Интернет
3. Помещения для самостоятельной работы: читальный зал научной литературы 620109 г. Екатеринбург ул. Ключевская, д. 17 аудитория № 200 620109 г. Екатеринбург ул. Ключевская, д. 5а	читальный зал научной литературы оснащен специализированной мебелью: столы – 40 шт., стулья – 40 шт., ксерокс, принтер, проектор, проекционный экран, оборудование озвучивания, компьютерная техника в количестве – 19 шт. с доступом к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета, вместимость – 40 мест аудитория № 200 оснащена специализированной мебелью: столы – 16 шт., стулья – 40 шт., моноблок Lenovo – 16 шт. с лицензионными программами с подключением к сети Интернет, ноутбук Lenovo – 1 шт., ноутбук Samsung – 1 шт., радиофицированное рабочее место с ПК Lenovo с трансляцией изображения и звука на 3 экрана, 2 плазменных панели, многофункциональный экран Flipbox 65, потолочная стереосистема – 8 шт., лазерный принтер – 1 шт., микрофон – 1 шт., спикерфон – 1 шт., сканер Mustek – 1 шт., планшетный компьютер – 1 шт., наушники – 3 шт.

8.3 Перечень лицензионного программного обеспечения

8.3.1 Системное программное обеспечение

8.3.1.1 Серверное программное обеспечение:

- VMwarevCenterServer 5 Standard, срок действия лицензии: бессрочно; VMwarevSphere 5 EnterprisePlus, срок действия лицензии: бессрочно, дог. № 31502097527 от 30.03.2015 ООО «Крона-КС»;
- WindowsServer 2003 Standard № 41964863 от 26.03.2007, № 43143029 от 05.12.2007, срок действия лицензий: бессрочно;
- WindowsServer 2019 Standard (32 ядра), лицензионное соглашение № V9657951 от 25.08.2020, срок действия лицензий: 31.08.2023 г., корпорация Microsoft;
- ExchangeServer 2007 Standard (лицензия № 42348959 от 26.06.2007, срок действия лицензии: бессрочно);
- SQL ServerStandard 2005 (лицензия № 42348959 от 26.06.2007, срок действия лицензии: бессрочно);

- CiscoCallManager v10.5 (договор № 31401301256 от 22.07.2014, срок действия лицензии: бессрочно), ООО «Микротест»;

- Шлюз безопасности Ideco UTM Enterprise Edition (лицензия № 109907 от 24.11.2020 г., срок действия лицензии: бессрочно), ООО «АЙДЕКО».

8.3.1.2 Операционные системы персональных компьютеров:

- Windows 7 Pro (OpenLicense № 45853269 от 02.09.2009, № 46759882 от 09.04.2010, № 46962403 от 28.05.2010, № 47369625 от 03.09.2010, № 47849166 от 21.12.2010, № 47849165 от 21.12.2010, № 48457468 от 04.05.2011, № 49117440 от 25 03.10.2011, № 49155878 от 12.10.2011, № 49472004 от 20.12.2011), срок действия лицензии: бессрочно);

- Windows7 Starter (OpenLicense № 46759882 от 09.04.2010, № 49155878 от 12.10.2011, № 49472004 от 20.12.2011, срок действия лицензий: бессрочно);

- Windows 8 (OpenLicense № 61834837 от 09.04.2010, срок действия лицензий: бессрочно);

- Windows 8 Pro (OpenLicense № 61834837 от 24.04.2013, № 61293953 от 17.12.2012, срок действия лицензии: бессрочно);

8.3.2 Прикладное программное обеспечение

8.3.2.1. Офисные программы

- OfficeStandard 2007 (OpenLicense № 43219400 от 18.12.2007, № 46299303 от 21.12.2009, срок действия лицензии: бессрочно);

- OfficeProfessionalPlus 2007 (OpenLicense № 42348959 от 26.06.2007, № 46299303 от 21.12.2009, срок действия лицензии: бессрочно);

- OfficeStandard 2013 (OpenLicense№ 61293953 от 17.12.2012, № 49472004 от 20.12.2011, № 61822987 от 22.04.2013,№ 64496996 от 12.12.2014, № 64914420 от 16.03.2015, срок действия лицензии: бессрочно);

- Office 365 (№0405 от 04.04.2023, срок действия лицензии: по 12.04.2024)

8.3.2.2. Программы обработки данных, информационные системы

- Программное обеспечение «ТАНДЕМ.Университет» (включая образовательный портал educa.usma.ru) (лицензионное свидетельство № УГМУ/21 от 22.12.2021, срок действия лицензии: бессрочно), ООО «Тандем ИС».

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1 Основная литература

9.1.1 Электронные учебные издания (учебники, учебные пособия)

1. Менеджмент : учебник Для СПО / Астахова Н. И., Москвитин Г. И. ; под общ. ред. Астаховой Н.И., Москвитина Г.И. - Москва : Юрайт, 2021. - 422 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. URL: https://urait.ru/bcode/477870

2.Маркетинг-менеджмент : учебник и практикум для вузов / под ред. Липсица И.В., Ойнер О.К. - Москва : Юрайт, 2021. - 379 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-534-01165-4 : 1159.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/469244

9.1.2 Электронные базы данных, к которым обеспечен доступ

1.Электронная библиотечная система «Консультант студента», доступ к комплектам: «Медицина. Здравоохранение. ВО (базовый комплект)», «Медицина. Здравоохранение. ВО (премиум комплект)», «Медицина (ВО) ГЭОТАР-Медиа. Книги на английском языке».

Ссылка на ресурс: https://www.studentlibrary.ru/

ООО «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА»

Лицензионный договор №8/14 о предоставлении простой (неисключительной) лицензии на использование «Электронной библиотечной системы «Консультант студента» от 23.06.2022. Срок действия до 31.08.2023 года.

2.База данных «Консультант врача. Электронная медицинская библиотека».

Ссылка на ресурс: https://www.rosmedlib.ru/
ООО «ВШОУЗ-КМК»
Договор № 717КВ/06-2022 от 10.08.2022.
Срок действия до 09.08.2023 года.

3.Электронная библиотечная система«Book Up»
Доступ к коллекции «Большая медицинская библиотека».
Ссылка на ресурс: https://www.books-up.ru/
ООО «Букап»
Договор №БМБ на оказание безвозмездных услуг размещения электронных изданий от 18.04.2022.
Срок действия до 18.04.2027 года.

4.Электронная библиотечная система«Book Up»
Доступ к коллекции учебных пособий по анатомии на английском языке
Ссылка на ресурс: https://www.books-up.ru/
ООО «Букап»
Сублицензионный контракт №73 от 06.03.2023.
Срок действия до 31.03.2024 года.

5.Электронно-библиотечная система «Лань», доступ к коллекции «Сетевая электронная библиотека»
Ссылка на ресурс: https://e.lanbook.com/
ООО «ЭБС ЛАНЬ»
Договор № СЭБ 1/2022 на оказание услуг от 01.11.2022.
Срок действия до: 31.12.2026 года.

6.Образовательная платформа «Юрайт»
Ссылка на ресурс: https://urait.ru/
ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»
Лицензионный договор № 10/14 от 30.06.2022.
Срок действия до: 31.08.2023 года.

7. Электронная библиотека УГМУ, институциональный репозитарий на платформе DSpace
Ссылка на ресурс: http://elib.usma.ru/
Положение об электронной библиотеке ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России, утверждено и введено в действие приказом ректора ФГБОУ ВО УГМУ Минздрава России Ковтун О.П. от 01.06.2022 г. No 212-р
Договор установки и настройки № 670 от 01.03.2018
Срок действия: бессрочный

8.Универсальная база электронных периодических изданий ИВИС, доступ к индивидуальной коллекции научных медицинских журналов.
Ссылка на ресурс: https://dlib.eastview.com/basic/details
ООО «ИВИС»
Лицензионный договор № 9/14 от 23.06.2022.
Срок действия до 30.06.2023 г.

9. Централизованная подписка
Электронные ресурсы Springer Nature:

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer по различным отраслям знаний (выпуски 2021 года).

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

- база данных Springer Journals Archive, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer по различным отраслям знаний (архив выпусков 1946 — 1996 гг.).

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

- база данных Nature Journals, содержащая полнотекстовые журналы Nature Publishing Group — коллекции Nature journals, Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan (выпуски 2021 года).

Ссылка на ресурс: https://www.nature.com

Письмо РФФИ от 26.07.2021 г. №785 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Springer Nature в 2021 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer (выпуски 2022 года), коллекции: Medicine, Engineering, History, Law & Criminology, Business & Management, Physics & Astronomy.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

- база данных Adis Journals, содержащая полнотекстовые журналы Adis издательства Springer Nature в области медицины и других смежных медицинских областей (выпуски 2022 года).

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Письмо РФФИ от 30.06.2022 г. №910 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature.

Срок действия: бессрочный

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer (выпуски 2022 года), коллекции: Biomedical & Life Science, Chemistry & Materials Science, Computer Science, Earth & Environmental Science.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

- база данных Nature Journals, содержащая полнотекстовые журналы Nature Publishing Group, а именно коллекцию Nature journals(выпуски 2022 года).

Ссылка на ресурс: https://www.nature.com

Письмо РФФИ от 30.06.2022 г. №909 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature.

Срок действия: бессрочный

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer (выпуски 2022 года), коллекции: Architecture and Design, Behavioral Science & Psychology, Education, Economics and Finance, Literature, Cultural & Media Studies, Mathematics & Statistic.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

- база данных Nature Journals, содержащая полнотекстовые журналы Nature Publishing Group, коллекция Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan (выпуски 2022 года).

Ссылки на ресурс: 1. https://www.nature.com; 2. https://link.springer.com

Письмо РФФИ от 08.08.2022 г. №1065 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature.

Срок действия: бессрочный

- база данных eBook Collections (i.e. 2020 eBook collections) издательства Springer Nature – компании Springer Nature Customer Service Center GmbH.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Письмо РФФИ от 17.09.2021 г. №965 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Springer eBook Collections издательства Springer Nature в 2021 году.

Срок действия: бессрочный

- база данных eBook Collections (i.e. 2021 eBook collections) издательства Springer Nature – компании Springer Nature Customer Service Center GmbH.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Письмо РФФИ от 02.08.2022 г. №1045 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных eBook Collections издательства Springer Nature.

Срок действия: бессрочный

- база данных eBook Collections (i.e. 2022 eBook collections) издательства Springer Nature – компании Springer Nature Customer Service Center GmbH.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Письмо РФФИ от 11.08.2022 г. №1082 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных eBook Collections издательства Springer Nature.

Срок действия: бессрочный

- база данных eBook Collections (i.e. 2023 eBook collections) издательства Springer Nature Customer Service Center GmbH.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Письмо РЦНИ от 29.12.2022 г. №1947 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Springer eBook Collections издательства Springer Nature в 2023 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer (год издания — 2023 г.), а именно тематическую коллекцию Life Sciences Package.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Срок действия: бессрочный

- база данных Nature Journals, содержащая полнотекстовые журналы Nature Publishing Group, а именно журналы Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания — 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.

Ссылка на ресурс: https://www.nature.com

Срок действия: бессрочный

- база данных Adis Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer Nature, а именно журналы Adis (год издания — 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Срок действия: бессрочный

- база данных Springer Materials

Ссылка на ресурс: https://materials.springer.com

Срок действия до 29.12.2023

Письмо РЦНИ от 29.12.2022 г. №1948 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature в 2023 году на условиях централизованной подписки.

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer (год издания — 2023 г.), а именно тематическую коллекцию Social Sciences Package.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

Срок действия: бессрочный

- база данных Nature Journals, содержащая полнотекстовые журналы Nature Publishing Group, а именно журналы Palgrave Macmillan (год издания — 2023 г.) тематической коллекции Social Sciences Package.

Ссылка на ресурс: https://www.nature.com

Срок действия: бессрочный

- база данных Springer Nature Protocols and Methods

Ссылка на ресурс: https://experiments.springernature.com

Срок действия до 29.12.2023

Письмо РЦНИ от 29.12.2022 г. №1949 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature в 2023 году на условиях централизованной подписки.

- база данных Springer Journals, содержащая полнотекстовые журналы издательства Springer (год издания — 2023 г.), а именно тематические коллекции Physical Sciences & Engineering Package.

Ссылка на ресурс: https://link.springer.com/

- база данных Nature Journals, содержащая полнотекстовые журналы Nature Publishing Group, а именно журналы Nature journals (год издания — 2023 г.) тематической коллекции Physical Sciences & Engineering Package.

Ссылка на ресурс: https://www.nature.com

Письмо РЦНИ от 29.12.2022 г. №1950 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature в 2023 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный

База данных The Cochrane Library издательства John Wiley&Sons, Inc.

Ссылка на ресурс: https://www.cochranelibrary.com

Письмо РЦНИ от 14.04.2023 №613 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных The Cochrane Library издательства John Wiley&Sons, Inc. в 2023 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия до 31.07.2023

База данных Lippincott Williams and Wilkins Archive Journals издательства Ovid Technologies GmbH

Ссылка на ресурс: https://ovidsp.ovid.com/autologin.cgi

Письмо РЦНИ от 22.12.2022 №1870 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Lippincott Williams and Wilkins Archive Journals издательства Ovid Technologies GmbH в 2022 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный

База данных патентного поиска Orbit Premium edition компании Questel SAS

Ссылка на ресурс: https://www.orbit.com

Письмо РЦНИ от 30.12.2022 №1955 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных компании Questel SAS в 2023 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия до 30.06.2023

База данных The Wiley Journal Database издательства John Wiley&Sons, Inc.

Ссылка на ресурс: https://onlinelibrary.wiley.com

Письмо РЦНИ от 07.04.2023 №574 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию баз данных издательства John Wiley&Sons, Inc. в 2023 году на условиях централизованной подписки.

- Полнотекстовая коллекция журналов, содержащая выпуски за 2019 — 2022 годы

Срок действия до 30.06.2023

- Полнотекстовая коллекция журналов, содержащая выпуски за 2023 год

Срок действия: бессрочный.

База данных Medical Sciences Journal Backfiles издательства John Wiley&Sons, Inc.

Ссылка на ресурс: https://onlinelibrary.wiley.com

Письмо РЦНИ от 31.10.2022 №1401 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Medical Sciences Journal Backfiles издательства John Wiley&Sons, Inc. в 2022 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный.

База данных eBook Collections издательства SAGE Publications Ltd

Ссылка на ресурс: https://sk.sagepub.com/books/discipline

Письмо РЦНИ от 31.10.2022 №1401 О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных eBook Collections издательства SAGE Publications Ltd в 2022 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный.

9.1.3 Учебники

1. Карпова С.В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / под общ. ред. Карповой С. В., Мхитаряна С. В. - Москва : Юрайт, 2021. - 396 с.
2. Данченок, Л.А. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / под ред. Данченок Л.А. - Москва : Юрайт, 2021. - 486 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-534-01560-7 : 1169.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/468736
3. Лукичёва, Т. А. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / под ред. Лукичёвой Т.А., Молчанова Н. Н. - Москва : Юрайт, 2021. - 370 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-534-01478-5 : 1139.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/469356 (дата обращения: 17.12.2021). УДК 339.138(075.8)
4. Коротков, А.В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров / Коротков А.В. - 3-е изд., пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 595 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. – ISBN 978-5-9916-2878-5 : 1409.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/425254 (дата обращения: 17.12.2021).

9.1.4 Учебные пособия

1. Менеджмент в здравоохранении: учебное пособие для вузов / С.А Столяров. - 2-е изд., испр. и доп. -Москва: Издательство Юрайт, 2019. 764 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-534-10638-1 : 1949.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/475722 (дата обращения: 17.12.2021). УДК 614.2(075.8)
2. Завгородняя, А. В. Маркетинговое планирование : учебное пособие для вузов / Завгородняя А. В., Ямпольская Д. О. - 2-е изд., пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2021. - 340 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. –ISBN 978-5-534-06590-9 : 1059.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/473366 (дата обращения: 17.12.2021). УДК 658.8(075.8)
3. Вишнякова, Ю.А. Социальный маркетинг. Инклюзивные формы : учебное пособие для вузов / Вишнякова Ю. А. - Москва : Юрайт, 2021. - 140 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-534-12509-2 : 359.00 р. - Текст : непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/476669 (дата обращения: 17.12.2021).
4. **Дополнительная литература**

9.2.1. Учебно-методические пособия (учебные задания)

1. Мяконьков, В.Б. Спортивный маркетинг : учебник для вузов / Мяконьков В. Б., Копылова Т. В., Егорова Н. М. ; под общ. ред. Мяконькова В.Б. - Москва : Юрайт, 2021. - 284 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей. – ISBN 978-5-534-12861-1 : 909.00 р. - Текст :

непосредственный. URL: https://urait.ru/bcode/476190 (дата обращения: 17.12.2021). УДК 339.138(075.8)

2. Маркетинг в здравоохранении : учебно-методическое посо-бие / сост. И.Н. Исаева, В.И. Горбунов, Г.В. Возженникова. – Улья-новск : УлГУ, 2019. – 55 с.

3. Семенова А.А. Анализ конкурентных сил государственного бюджетного учреждения республики Марий Эл «Республиканский клинический госпиталь ветеранов войн» по модели М. Портера / А.А. Семенова, Л.М. Наумов // Менеджмент и маркетинг: теория и практика. 2018. С: 181-187.

9.2.2. Литература для углубленного изучения, подготовки рефератов

1. Алексеева О.И. Маркетинг в российском здравоохранении / О.И. Алексеева // Педагогика высшей медицинской школы и гуманитарные аспекты здравоохранения. 2018. С: 3-6. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36706264_99263589.pdf

2. Абрамов А.Ю. Маркетинг отношений в практически ориентированном здравоохранении / А.Ю. Абрамов, Д.И. Кича, О.В. Рукодайный // Научно-практический рецензируемый журнал «Современные проблемы здравоохранения и медицинской статистики» 2019. № 5. С: 1-2. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_42753705_95385415.pdf

3. Лебедева Д.С. Понятие социального маркетинга в здравоохранении / Д.С. Лебедева // Сборник студенческих научных работ по биоэтике. 2019. С: 3-5 URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_43063839_79482705.pdf

4. Авраамова Т.В. Особенности маркетинга в здравоохранении (на примере медицинского туризма для лиц пожилого возраста) / Т.В. Авраамова, О.Н. Ткачева, С.Э. Ермакова, Н.Т. Хватова // Российский журнал гериатрической медицины. 2021; 3(7): 332–335. DOI: 10.37586/2686-8636-3-2021-332-335. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46682275_18650033.pdf

10. Аттестация по дисциплине

Аттестация обучающихся проводится в соответствии с разработанной балльно-рейтинговой системой оценивания учебных достижений студентов по дисциплине.

Аттестация по дисциплине проводится в форме зачета. До зачета допускаются студенты, полностью освоившие программу дисциплины (при условии набора не менее 40 рейтинговых баллов). Методика проведения включает тестирование и собеседование.

11. Фонд оценочных средств по дисциплине для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении к данной РПД.