

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Семенов Юрий Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.02.2026 13:51:10
Уникальный программный ключ:
7ee61f7810e60557bee49df655173820157a6d87

**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,
А.А. Ушаков



**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
2025год

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, д.м.н.

Программа обсуждена и одобрена на заседании кафедры эпидемиологии, социальной гигиены и организации госсанэпидслужбы 09 января 2025г. (протокол № 1).

Программа обсуждена и одобрена методической комиссией специальности 32.05.01 Медико-профилактическое дело 23 мая 2025 г. (протокол № 5).

1. Цель изучения дисциплины

Цель - дать обучающимся медико-профилактического факультета теоретические и практические знания об основах менеджмента, выработать у них умения необходимые для управления на предприятиях здравоохранения и Федеральной службы по надзору 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
Менеджменткачества	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-1ПК-10 Владение алгоритмом формирования мероприятий в план организационных мероприятий по заданной ситуации
			ИД-2ПК-10 Владение алгоритмом подготовки плана плановых проверок
			ИД-3ПК-10 Владение алгоритмом формирования государственного задания

			ИД-4пк-10 Формирование и анализ форм статистического наблюдения; расчет и анализ показателей деятельности
			ИД-5пк-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 менеджером, 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

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,

	<p>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</p>
<p>ДЕ 3. Теории мотивации УК-2,ОПК-10,ПК-10</p>	<p>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. Макклелланда, теория ERG К. Альдерфера. Теории отношений: теория человеческого фактора Д. Мак-Грегора, концепция Э. Шеина, теория Z. Оучи</p>
<p>Дисциплинарный модуль 2 Основы маркетинга</p>	
<p>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</p>	<p>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.</p>
<p>ДЕ 5. Внутренняя и внешняя среда организации УК-2,ОПК-10,ПК-10</p>	<p>Рассматривается внутренняя среда организации, внутренние процессы и внутренние переменные</p>
<p>ДЕ 6. Основные объекты и наиболее распространенные практические задачи маркетинговых исследований на рынке медицинских услуг. Организация маркетинговой службы и управление</p>	<p>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</p>

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.

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	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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-2.1 ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	<ul style="list-style-type: none"> - Понятия планирование, прогнозирование, целеполагание, организация, контроль, координация. - Основных функций и этапов организации, как функции менеджмента УК-2.1 ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1 	<ul style="list-style-type: none"> - Формулировать цели медицинской организации - Делегировать полномочия в соответствии с основными требованиями. - Применять технологии контроля как процесса обеспечения достижения организацией своих целей. УК-2.1 ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1 	<ul style="list-style-type: none"> - Использования способов планирования рабочего времени. - Постановки целей, алгоритма разработки плана и организации работы подчиненных. УК-2.1 ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1 	
ДЕ 3 Теории мотивации УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1	<ul style="list-style-type: none"> - Понятия мотивация, потребности, мотивы, стимулы и стимулирование УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1 	<ul style="list-style-type: none"> - Применять основные теории мотивации УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1 	<ul style="list-style-type: none"> - Использования внешних и внутренних способов мотивации УК-2.1, ОПК-10.1, ПК-10 ИД-1 	
ДЕ 4.	- Основные типы	-	- Построения	

<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>организационно й структуры управления медицинской организации. - Анализа маркетинговой деятельности медицинской организации. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-2, ИД-3, ИД-4</p>	
<p>ДЕ 5. Внутренняя и внешняя среда организации УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-3, ИД-4</p>	<p>- 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</p>	<p>- 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</p>	<p>- Использования теоретических основ понятия внешней и внутренней среды организации. УК-2.3, УК-2.4, ПК-10 ИД-3, ИД-4</p>	

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

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

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:

Курсовых работ - не предусмотрены учебным планом.
Научно-исследовательских, творческих работ.

Обязательным видом учебной деятельности в процессе освоения дисциплины является выполнение научно-исследовательских работ, результаты которой представляются в виде доклада с презентацией по заданной тематике:

1. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против гепатита А
2. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против гепатита В
3. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против полиомиелита
4. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против ветряной оспы
5. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против менингококковой инфекции
6. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против вируса папилломы человека
7. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против клещевого энцефалита
8. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против коклюша, дифтерии и столбняка
9. Маркетинговая стратегия продвижения вакцины против гемофильной инфекции.

Обязательным видом творческой работы студента является подготовка эссе на тему «Как я использую функции менеджмента в своей жизни»

Доклады:

1. Самоменеджмент — условие личного и профессионального успеха.
2. Развитие подходов к менеджменту.
3. Стратегия развития Федеральной службы по надзору в сфере 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.

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.

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.

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 консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: малая аудитория – 3 (М3) актовый зал 620109, г. Екатеринбург, ул. Ключевская, д.17	малая аудитория – 3 (М3) оснащена специализированной мебелью: стулья – 150 шт., доска – 1 шт., проектор – 1 шт., ноутбук – 1 шт., складной экран – 1 шт. актовый зал оснащен специализированной мебелью: стулья – 280 шт., доска – 1 шт., проектор – 1 шт., ноутбук – 1 шт., складной экран – 1 шт., микрофон – 1 шт., колонки – 1 шт., 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.,

	<p>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.</p>
--	---

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: бессрочно, 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»;
- Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса (1100 users) (договор № 32514755780 от 06.05.2025 г., срок действия лицензии: по 13.06.2027 г., ООО «Экзакт»).

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);

8.3.2.2. Программы обработки данных, информационные системы

- Программное обеспечение «ГАНДЕМ.Университет» (лицензионное свидетельство № УГМУ/21 от 22.12.2021, срок действия лицензии: бессрочно), ООО «Тандем ИС»;

- Программное обеспечение iSpring Suite Concurrent, конкурентная лицензия на 4 пользователей (договор № 916-л от 30.07.2025, ООО «Ричмедиа»). Срок действия лицензии до 30.07.2026;

- Программное обеспечение для организации и проведения вебинаров Сервер видеоконференции PART_CUSTOM_PC-3300 (Реестровая запись №14460 от 08.08.2022), на 10 000 пользователей (Договор № 32515088751 от 18.08.2025, ООО «Инфосейф»). Срок действия лицензии до 29.08.2026;

- Право на доступ к системе хранения и распространения медиа архива «Kinescore», для 100 пользователей (Договор № 32514918890 от 26.06.2025, ООО «ПТБО»). Срок действия лицензии до 29.08.2026.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

9.1. Основная литература

9.1.2. Электронные базы данных, к которым обеспечен доступ.

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 №87/КСЛ/11-2024 о предоставлении простой (неисключительной) лицензии на использование «Электронной библиотечной системы «Консультант студента» от 05.02.2024.

Срок действия с 01.01.2025 по 31.12.2025 года.

Справочно-информационная система «MedBaseGeotar»

Ссылка на ресурс: <https://mbasegeotar.ru/>

ООО «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА»

Лицензионный договор №МВ0077/S2024-11 о предоставлении простой (неисключительной) лицензии на использование (право доступа) к Справочно-информационной системе «MedBaseGeotar» от 05.02.2024.

Срок действия с 01.01.2025 по 31.12.2025 года.

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.

Электронная библиотечная система «Book Up»

Доступ к коллекции учебных пособий по анатомии на русском и английском языках

Ссылка на ресурс: <https://www.books-up.ru/>

ООО «Букап»

Сублицензионный контракт №324 от 19.12.2024.

Срок действия до 31.12.2025 года.

Комплексная интегрированная платформа Jaupreedigital

Ссылка на ресурс: <https://jaupreedigital.com/>

ООО «Букап»

Договор № 32514603659 от 07.04.2025

Срок действия до 08.04.2026 года.

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.

Образовательная платформа «Юрайт»

Ссылка на ресурс: <https://urait.ru/>

ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»

Лицензионный договор № 7/25 от 05.02.2024.

Срок действия с 01.01.2025 по 31.12.2025 года.

Электронная библиотека УГМУ, институциональный репозиторий 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. № 212-р

Договор установки и настройки № 670 от 01.03.2018

Срок действия: бессрочный

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 № 362-П от 10.12.2024.

Срок действия до: 31.12.2025 г.

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/>

- **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>

- **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/>

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.

Срок действия: бессрочный

- **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/>

- **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>

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.

Срок действия: бессрочный

- **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

Электронная версия журнала «Квантовая электроника»

Ссылка на ресурс: <https://quantum-electron.lebedev.ru/arhiv/>

Письмо РЦНИ от 22.12.2022 №1871 О предоставлении лицензионного доступа к электронной версии журнала «Квантовая электроника» в 2022 году на условиях централизованной подписки.

Срок действия: бессрочный

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 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 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. Данченко, Л.А. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / под ред. Данченко 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).

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 пособие / сост. И.Н. Исаева, В.И. Горбунов, Г.В. Возженникова. – Ульяновск :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. Рукодачный // 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 по результатам текущего контроля успеваемости.

Результаты текущего контроля переводятся в формат «зачтено/не зачтено»:

Аттестационная оценка студента по дисциплине	Результаты текущего контроля по дисциплине в семестре, рейтинговые баллы
«не зачтено»	0 – 39
«зачтено»	40 – 100

11. Фонд оценочных средств по дисциплине для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении к данной РПД.