



SYLABUS

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2017-2019

(skrajne daty)

1.1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE/MODULE

Nazwa przedmiotu/ modułu	Zarządzanie i marketing
Kod przedmiotu/ modułu*	
Wydział (nazwa jednostki prowadzącej kierunek)	Wydział Medyczny
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Instytut Fizjoterapii
Kierunek studiów	Fizjoterapia
Poziom kształcenia	Studia II stopnia
Profil	Ogólnoakademicki
Forma studiów	Stacjonarne
Rok i semestr studiów	I rok, 2 semestr
Rodzaj przedmiotu	Przedmiot kształcenia treści podstawowych
Koordinator	mgr J. Solarz
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	mgr J. Solarz - wykład

* - zgodnie z ustaleniami na wydziale

1.2. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

Wykl.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	GN	Liczba pkt ECTS
15	-	-	-	-	-	-	10	1

1.3. Sposób realizacji zajęć

X zajęcia w formie tradycyjnej

zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.4. Forma zaliczenia przedmiotu/ modułu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Widomości z zakresu podstaw fizjoterapii.

3. CELE, EFEKTY KSZTAŁCENIA, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

3.1. Cele przedmiotu/modułu

C1	Celem kształcenia z ww. przedmiotu jest zapoznanie studentów z zagadnieniami, metodami oraz instrumentami z zakresu zarządzania i marketingu stosowanymi w ochronie zdrowia i fizjoterapii.
C2	Analiza wybranych przypadków ma na celu ułatwienia wykorzystania wiedzy teoretycznej w praktycznym zarządzaniu i planowaniu działań marketingowych w odniesieniu do działalności leczniczej.

3.2 EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA PRZEDMIOTU/ MODUŁU

EK (efekt kształcenia)	Treść efektu kształcenia zdefiniowanego dla przedmiotu (modułu)	Odniesienie do efektów kierunkowych (KEK)
EK_01	Zna podstawy ekonomicznych uwarunkowań fizjoterapii w zależności od struktury organizacyjnej systemu ochrony zdrowia na poziomie krajowym i globalnym. Szacuje koszty działalności fizjoterapeutycznej.	K2A_W17 (+)
EK_02	Posiada podstawową wiedzę w zakresie organizacji i zarządzania placówkami prowadzącymi działalność fizjoterapeutyczną, jak również kierowania zespołem terapeutycznym.	K2A_W19(+)
EK_03	Posiada wiedzę na temat możliwości zatrudnienia osób z różnymi dysfunkcjami.	K2A_W31 (+)
EK_04	Zna i potrafi stosować zasady współpracy i komunikowania się w pracach zespołu wielodyscyplinarnego oraz kierować zespołem terapeutycznym, organizować i zarządzać placówkami prowadzącymi działalność fizjoterapeutyczną.	K2A_U11 (+)

3.3 TREŚCI PROGRAMOWE

A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
Przedstawienie charakterystyki przedmiotu i realizowanych zagadnień oraz formy zaliczenia przedmiotu. Przedstawienie wymaganego piśmiennictwa podstawowego i uzupełniającego. Marketing w usługach medycznych.
Marketingowy system informacji. Badania rynku usług fizjoterapeutycznych.
Pojęcie marketingu mix.
Specyfika postępowania konsumentów na rynku usług zdrowotnych.
Zarządzanie w sektorze publicznym i prywatnym.

Zarządzanie: informacją, zasobami ludzkimi.
Struktury organizacyjne w ochronie zdrowia.
Zachowania organizacyjne: motywacja, przywództwo.
Kontrola a controlling służby zdrowia i jakości usług medycznych.
Zarządzanie marketingowe.

3.4 METODY DYDAKTYCZNE

Wykład: Wykład multimedialny (informacyjny oraz problemowy), dyskusja.

Praca własna studenta: praca z książką.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów kształcenia

Symbol efektu	Metody oceny efektów kształcenia (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01, EK_02, EK_03, EK_04	Kolokwium pisemne (pytania testowe, pytania opisowe).	W.

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Wykład:

Ocena wiedzy i umiejętności (EK_01, EK_02, EK_03, EK_04):

Kolokwium zaliczeniowe pisemne:

70% pytań egzaminacyjnych dotyczy zakresu informacji przekazywanych w czasie wykładu.

30% pytań dotyczy praktycznego zastosowania przekazywanych informacji (tzw. pytania problemowe).

Zakres ocen: 2.0-5.0

5.0 – wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 93%-100%

4.5 – wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 85%-92%

4.0 – wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 77%-84%

3.5 – wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 69%-76%

3.0 – wykazuje znajomość treści kształcenia na poziomie 60%-68%

2.0 – wykazuje znajomość treści kształcenia poniżej 60%

Ocenę pozytywną z przedmiotu można otrzymać

wyłącznie pod warunkiem uzyskania pozytywnej oceny
za każdy z ustanowionych efektów kształcenia.

5. Całkowity nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia założonych efektów w godzinach oraz punktach ECTS

Aktywność	Liczba godzin/ nakład pracy studenta
Godziny zajęć wg planu z nauczycielem	15
Przygotowanie do zajęć	10
Udział w konsultacjach	2
Czas na napisanie referatu/eseju	-
Przygotowanie do egzaminu	-
Udział w egzaminie	-
Inne (jakie?)	-
SUMA GODZIN	27
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS	1

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU/ MODUŁU

Wymiar godzinowy	-
Zasady i formy odbywania praktyk	-

7. LITERATURA

Literatura podstawowa:

1. Zarządzanie w ochronie zdrowia : finanse i zasoby ludzkie / pod red. Ryszarda Walkowiaka, Romana Lewandowskiego. - Olsztyn : Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania im. prof. T. Kotarbińskiego, 2011.
2. Dobska M., Dobski P., Marketing usług medycznych, Wyd. Prawno-Ekonomiczne, Warszawa 1999.
3. Kotler Ph., Marketing – podręcznik europejski, Wyd. FELBERG SJA, Warszawa 2002.

Literatura uzupełniająca:

1. Podstawy zarządzania organizacjami / Ricky W. Griffin ; przekł. [z ang.] Michał Rusiński ; red. nauk. przekł. Zofia Mikołajczyk. - Wyd. 2 zm., dodr. 7. - Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2012.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej