Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
Факультет фундаментальной медицины
Кафедра многопрофильной клинической подготовки

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
фундаментальной медицины
академик РАН Ткачук В.А.
_____/_____/_____
«__» _____ 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля):

Организация оказания платных медицинских услуг государственными и
частными медицинскими организациями

Уровень высшего образования:

Специалитет

Направление подготовки (специальность):

31.05.01 – лечебное дело

Направленность (профиль) ОПОП:

Профессиональные дисциплины по выбору

(если дисциплина(модуль) относится к вариативной части программы)

Форма обучения:

очная

Рабочая программа рассмотрена и одобрена
на заседании кафедры физиологии и общей патологии
факультета фундаментальной медицины
(протокол № _____, дата)

Москва 2024

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана в соответствии с самостоятельно установленным МГУ образовательным стандартом (ОС МГУ) для реализуемых основных профессиональных образовательных программ высшего образования по специальности 31.05.01 – «Лечебное дело».

ОС МГУ утвержден решением Ученого совета МГУ имени М.В. Ломоносова от 30 декабря 2020 года № 1364.

Год (годы) приема на обучение _____

Цель дисциплины – Изучение основ бизнес-планирования и маркетинговых исследований в сегменте частной медицины

1. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП: вариативная часть ОПОП, профессиональная дисциплина по выбору.

2. Входные требования для освоения дисциплины (модуля), предварительные условия: изучение дисциплины «Организация оказания платных медицинских услуг государственными и частными медицинскими организациями» базируется на результатах обучения по учебным предметам ступени среднего общего образования: математика (углубленный уровень).

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с требуемыми компетенциями выпускников и индикаторами (показателями) их достижения.

<p>УК-1 Способность формулировать научно обоснованные гипотезы, создавать теоретические модели явлений и процессов, применять методологию научного познания в профессиональной деятельности</p>	<p>Знать: -методы формулирования научно обоснованных гипотез, методологию научного познания в профессиональной деятельности, а именно Уметь -формулировать научно обоснованные гипотезы, создавать теоретические модели явлений и процессов, применять методологию научного познания в профессиональной деятельности, а именно: объяснять результаты научных экспериментов, свободно и правильно пользоваться терминологией, кооперироваться и разграничивать зоны ответственности с другими студентами при выполнении групповых заданий.</p>
<p>УК-4. Способен разрабатывать, реализовывать и управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла, предусматривать и учитывать проблемные ситуации и риски проекта.</p>	<p>Уметь: планировать время на выполнение разных этапов проекта, распределять функции между участниками проекта</p>
<p>УК-7. Способен использовать современные информационно-</p>	<p>Уметь: извлекать информацию из открытых источников в сети интернет</p>

коммуникационные технологии в академической и профессиональной сферах	
УК-15. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Уметь: планировать экономическую деятельность индивидуального предпринимателя или организации, анализировать эффективность экономической деятельности

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся:

Объем дисциплины (модуля) составляет 2 зачетные единицы, всего 72 часов, из которых 36 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (14 часов занятия лекционного типа, 22 часов занятия семинарского типа (семинары, научно-практические занятия, лабораторные работы и т.п.), _____ часов групповые консультации, _____ часов индивидуальные консультации, _____ часов мероприятия текущего контроля успеваемости, _____ мероприятия промежуточной аттестации), 36 часов составляет самостоятельная работа обучающегося.

5. Формат обучения (отметить, если дисциплина или часть ее реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий) очный

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля), форма промежуточной аттестации по дисциплине	Всего (часы)	В том числе	
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них:	Самостоятельная работа обучающегося, часы из них

(модулю)		Занятия лекционного типа	Семинары	Групповые консультации	Индивидуальные консультации	Учебные занятия, направленные на проведение текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации)	Всего	Выполнение домашних заданий, подготовка рефератов и т.п.	всего
<u>Тема 1. Введение в бизнес-планирование</u> Основные вопросы при планировании деятельности в частном секторе медицины	2	0	2				2		
<u>Тема 2. Основы технологий маркетинговых исследований</u> Виды и методы маркетинговых исследований	2	2	0				2		
<u>Тема 3. дизайн маркетингового исследования</u> Определение цели, задач, инструментов, способов сбора информации и обработки данных	6	1	1				2	4	4
<u>Тема 4. Основы финансового планирования и анализа деятельности медицинской организации.</u> Инвестиции. Постоянные и переменные расходы. Точка безубыточности. Методы ценообразования/ Анализ финансовой деятельности. Рентабельность.	2	0	2				2		
<u>Тема 5. Количественные маркетинговые исследования</u> Структура анкеты и виды	6	1	1				2	4	4

вопросов									
<u>Тема 6. Анализ рисков и возможностей</u> SWOT-анализ	2	0	2				2		
<u>Тема 7. Изучение удовлетворенности услугами</u> Факторы удовлетворенности. Методы и инструменты изучения удовлетворенности медицинскими услугами	2	2	0				2		
<u>Тема 8. Инструменты Количественных маркетинговых исследований</u> Разработка анкеты для проведения количественного исследования и проведение полевых работ	12	0	4				4	8	8
<u>Тема 9. Рекламные инструменты на рынке частных услуг</u> Основные рекламные инструменты. Структура концепции и методы ее оценки.	2	1	1				2		
<u>Тема 10. Агрегаторы пациентов и веб-сайт как инструменты рекламы услуг</u> ДокДок: плюсы, минусы, подводные камни	2	2	0				2		
<u>Тема 11. Яндекс. Директ и реклама в социальных сетях</u> Статистика Яндекс.Директ. Создание объявления. Особенности рекламы в социальных сетях	2	0	2				2		
<u>Тема 12. Анализ результатов маркетингового исследования</u> Статистическая обработка и интерпретация данных	6	1	1				2	4	4
<u>Тема 13. Оценка эффективности рекламы</u> Методы и инструменты оценки эффективности	2	2	0				2		

рекламной кампании. Google Analytics									
<u>Тема 14. Подготовка отчета о результатах маркетингового исследования</u> Структура отчета о результатах исследования. Создание информативных слайдов	18	0	2				2	16	16
<u>Тема 15. Управление персоналом</u> Принципы и инструменты отбора персонала. Оценка персонала в период испытательного срока. Обучение персонала. Корпоративная культура. KPI. Мотивирование сотрудников	2	0	2				2		
<u>Тема 16. Привлечение инвестиций в сфере частной медицины</u> Государственные фонды финансирования инновационных продуктов. Инвестиции с точки зрения инвестора. Примеры кейсов по инвестированию проектов в сфере здравоохранения	2	2	0				2		
<u>Тема 17. Презентация отчета о результатах маркетингового исследования</u>	2	0	2				2		
Итого	72	14	22				36	36	36

7. Фонд оценочных средств для оценивания полученных студентом результатов обучения по дисциплине (модулю)

РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ по дисциплине (модулю)	ФОРМА ОЦЕНИВАНИЯ	ШКАЛА И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТА ОБУЧЕНИЯ по дисциплине (модулю)			
		2	3	4	5
знать					
Виды маркетинговых исследований и методы сбора количественной информации	Устный опрос во время семинара	Отсутствие знаний	Фрагментарные знания	Общие, но не структурированные знания	Сформированные систематические знания
уметь					
Уметь составлять	Анализ	Отсутс	В целом	В целом	успешное

анкету для проведения количественного маркетингового исследования	выполнения домашнего задания – составление анкеты	–	твие умений	успешное, но не систематическое умение	успешное, но содержащее отдельные неточности умение	и систематическое умение
Уметь проводить расчеты для планирования финансовой деятельности и оценки финансовой эффективности мед. организаций	Устное практическое задание во время практического занятия		Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные неточности умение	успешное и систематическое умение
Уметь анализировать базу данных проведенного количественного исследования	Анализ выполнения домашнего задания – составление анкеты	–	Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные неточности умение	успешное и систематическое умение
Уметь составлять объявление в системе Яндекс.Директ	Письменное практическое задание во время практического занятия		Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные неточности умение	успешное и систематическое умение
Уметь определять риски и возможности при помощи SWOT-анализа	Устное практическое задание во время практического занятия		Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные неточности умение	успешное и систематическое умение
Уметь презентовать результаты маркетингового исследования	Анализ выполнения домашнего задания – составление отчета	–	Отсутствие умений	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные неточности умение	успешное и систематическое умение

Условия постановки зачета: успешное выполнение маркетингового исследования в мини-группах по 3-5 человек

8. Ресурсное обеспечение:

- 1). Перечень основной и дополнительной литературы,
- 1) Набор презентаций, составленный автором курса – Я.В. Малыгиным
- 2) В.А. Баринов. Бизнес-планирование. Инфра-М, 2003 – 272 с.

3) Борбасова З.Н., Улаков С.Н., Осик Ю.И. Маркетинговые исследования 2015. – 338 с.

2. Перечень профессиональных баз данных, информационных справочных систем, ресурсов информационно - телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля):

- 1) <https://direct.yandex.ru>
- 2) <https://www.google.ru/forms/about/>
- 3) <https://analytics.google.com>
- 4) www.yandex.ru
- 5) www.vk.com

- Описание материально-технической базы.

Для материально-технического обеспечения дисциплины «Организация оказания платных медицинских услуг государственными и частными медицинскими организациями» используется лекционная аудитория для чтения лекций, оснащенная мультимедийным проектором, ноутбуком, экраном, микрофоном.

9. Язык преподавания: Английский.

10. Преподаватель: Малыгин Ярослав Владимирович - Малыгин Ярослав Владимирович - доктор медицинских наук, ассистент кафедры многопрофильной клинической подготовки факультета фундаментальной медицины МГУ.

11. Разработчик программы: Малыгин Ярослав Владимирович - доктор медицинских наук, ассистент кафедры многопрофильной клинической подготовки факультета фундаментальной медицины МГУ.