

**SYLABUS PRZEDMIOTU**

<b>Nazwa przedmiotu/modułu:</b>	<b>Zarządzanie i marketing</b>	<b>Liczba punktów ECTS: 0,5</b>	<b>Kod przedmiotu: B12</b>
<b>Jednostka prowadząca:</b>	<b>WYDZIAŁ FIZJOTERAPII</b>		
<b>Kierunek studiów:</b>	<b>FIZJOTERAPIA</b>		
<b>Forma studiów:</b>	+ Stacjonarne	+ Niestacjonarne	
<b>Poziom studiów:</b>	I-go stopnia		
	II-go stopnia		
	+ Jednolite magisterskie		
<b>Semestr:</b>	I	+ II	III IV V VI VII VIII IX X
<b>Forma zaliczenia:</b>	Z/o	Zaliczenie (Z), Zaliczenie na ocenę (Z/o), Egzamin (E)	
<b>Profil studiów:</b>	Praktyczny		
<b>Język wykładowy:</b>	Polski		
<b>Koordinator:</b>			
<b>Prowadzący przedmiot:</b>			
<b>Forma kształcenia</b>		<b>Liczba realizowanych godzin (nakład pracy studenta)</b>	
		<b>Stacjonarne</b>	<b>Niestacjonarne</b>
<b>Bezpośredni kontakt z nauczycielem akademickim</b>	Wykład (W)		
	Seminaria (S)	10	10
	Ćwiczenia audytoryjne (CA)		
	Ćwiczenia laboratoryjne (CL)		
	Ćwiczenia kliniczne (CK)		
Czas pracy własnej studenta (godziny studenta)		5	5
<b>SUMA GODZIN</b>		<b>15</b>	<b>15</b>
<b>Bilans punktów ECTS</b>		<b>0,5</b>	
<b>1. Cel przedmiotu:</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poznanie podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem prowadzącym usługi zdrowotne</li> <li>2. Poznanie uwarunkowań ekonomiczno-prawnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w zakresie usług fizjoterapeutycznych</li> <li>3. Poznanie procesów ukierunkowujących, motywujących oraz integrujących zespół pracowniczy wokół osiągnięcia celów przedsiębiorstwa</li> </ol>			

4. Poznanie podstawowych zasad marketingu
5. Praktyczna umiejętność stosowania narzędzi promocji i zasad skutecznej komunikacji marketingowej

## 2. Wymagania wstępne:

1. Umiejętność pracy samodzielnej
2. Umiejętność pracy zespołowej
3. Brak konieczności poprzedzenia przedmiotami wprowadzającymi

## 3. Warunki zaliczenia:

1. Obecność na zajęciach zgodnie z „Regulaminem studiów”
2. Zaliczenie kolokwium częściowych
3. Egzamin (pytania testowe zamknięte i otwarte, 60% poprawnych odpowiedzi)
4. Złożenie pracy samokształceniowej

## 4. Oczekiwane efekty kształcenia

### Efekty kształcenia przedmiotu (szczegółowe):

### Metody weryfikacji zakładanych efektów kształcenia\*

#### Wiedza

W zakresie wiedzy absolwent zna i rozumie:

- B.W15. zasady organizacji i finansowania systemu ochrony zdrowia w Polsce oraz ekonomiczne uwarunkowania udzielania świadczeń z zakresu fizjoterapii
- B.W16. zasady kierowania zespołem terapeutycznym oraz organizacji i zarządzania podmiotami prowadzącymi działalność rehabilitacyjną
- B.W17. zasady zatrudniania osób z różnym stopniem niepełnosprawności
- B.W18. zasady etyczne współczesnego marketingu medycznego
- B.W19. zasady przeprowadzania uproszczonej analizy rynku dla potrzeb planowania działań z zakresu fizjoterapii
- B.W20. historię fizjoterapii oraz kierunki rozwoju nauczania zawodowego, a także światowe organizacje fizjoterapeutyczne i inne organizacje zrzeszające fizjoterapeutów
- B.W21. narzędzia informatyczne służące do opracowywania i przedstawiania danych oraz rozwiązywania problemów

Kolokwia  
Odpowiedz ustna

#### Umiejętności

W zakresie umiejętności absolwent potrafi:

- B.U6. oszacować koszt postępowania fizjoterapeutycznego
- B.U7. przeprowadzić uproszczoną analizę rynku dla potrzeb planowania działań z zakresu fizjoterapii
- B.U8. identyfikować podstawowe problemy etyczne dotyczące współczesnej medycyny, ochrony życia i zdrowia
- B.U12. komunikować się ze współpracownikami w ramach zespołu, udzielając im konstruktywnej informacji zwrotnej i wsparcia

Prezentacje  
  
Analiza przypadku  
  
Kolokwia częściowe  
  
Projekt badania

\*np.: egzamin pisemny, egzamin ustny, kolokwium pisemne, kolokwia częściowe, odpowiedź ustna, prezentacja multimedialna, analiza problemu, analiza przypadku, ćwiczenia praktyczne, praca w grupie, dziennik umiejętności, dyskusja, referat, esej i inne

## 5. Treści programowe:

## Tematyka zajęć:

Wprowadzenie do tematyki zajęć – przegląd zagadnień z zakresu zarządzania, marketingu i promocji.

Formy działalności gospodarczej

Przegląd przepisów dotyczących funkcjonowania placówki służby zdrowia

Obowiązki pracodawcy i pracownika.

Istota zarządzania marketingowego

### 6. Narzędzia dydaktyczne

np.: prezentacje multimedialne, plansze edukacyjne, fantomy, modele edukacyjne, atlasy anatomiczne, szkielet człowieka, stoły rehabilitacyjne, pasy do trakcji, wałki, półwałki, kliny ....

Rzutnik multimedialny, tablice edukacyjne, przepisy prawne

### 7. Ocena zakładanych efektów kształcenia

Ocena słowna	Ocena wg	Opis
Bardzo dobry	5.0	Student posiada pogłębioną wiedzę i umiejętności wymienione w efektach kształcenia, bezbłędnie przygotowuje partie materiału podczas pracy bezkontaktowej, wykazuje duże zaangażowanie na ćwiczeniach.
Dobry plus	4.5	Student posiada szczegółową wiedzę i umiejętności wymienione w efektach kształcenia, lecz obarczoną drobnymi błędami, przygotowuje bezbłędnie partie materiału wyznaczone na pracę bezkontaktową, wykazuje duże zaangażowanie na ćwiczeniach.
Dobry	4	Student przyswoił wiedzę i umiejętności wymienione w efektach kształcenia w stopniu dobrym, przygotowuje partie materiału wyznaczone na pracę bezkontaktową z drobnymi błędami, wykazuje średnie zaangażowanie podczas ćwiczeń.
Dostateczny plus	3.5	Student posiada wiedzę i umiejętności wymienione w efektach kształcenia w stopniu podstawowym, popełnia błędy podczas przygotowywania partii materiału zadanego na pracę bezkontaktową, wykazuje przeciętne zaangażowanie podczas ćwiczeń.
Dostateczny	3.0	Student posiada wiedzę i umiejętności, wymienioną w efektach kształcenia w stopniu minimalnym. Informacje, jakie przyswoił sobie podczas pracy bezkontaktowej są niepełne i obciążone błędami.
Niedostateczny	2.0	Student nie opanował wiedzy i umiejętności wymienionych w efektach kształcenia.

### 8. Literatura podstawowa i uzupełniająca

**Literatura podstawowa:**

Marketing”, Philip Kotler, - Wydawnictwo Rebis , Styczeń 2005;

Griffin R.W. Podstawy zarządzania organizacjami PWN Warszawa 2002

Stoner J., Wankel Ch. Kierowanie PWN Warszawa 1996

Holly R. Suchecka J. Szpital publiczny w polskim systemie ochrony zdrowia. Agencja wydawnicza SOWA Łódź-Warszawa 2009

**Literatura uzupełniająca:**

Dobska M., Dobski P. Marketing usług medycznych. Wyd. Prawno-Ekonomiczne INFOR warszawa 1999

Ludwicyński A. Szkolenie i rozwój pracowników a sukces firmy. Polska Fundacja Promocji Kadr Warszawa 1999

**9. Matryca efektów kształcenia**

Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia	
Wiedza	B.W15. B.W16. B.W17. B.W18. B.W19. B.W20. B.W21.
Umiejętności	B.U7. B.U8. B.U12.

Od roku akademickiego 2019/2020

Podpis koordynatora przedmiotu:

.....

Podpis Dziekana:

.....

