



федеральное государственное  
бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тюменский государственный медицинский университет»  
Министерства здравоохранения Российской Федерации  
(ФГБОУ ВО Тюменский ГМУ Минздрава России)  
Институт материнства и детства

Кафедра общественного здоровья и здравоохранения

УТВЕРЖДЕНО:

Проректор по учебно-методической  
работе

Василькова Т.Н.

15 июня 2022 г.

Изменения и дополнения

УТВЕРЖДЕНО:

Проректор по учебно-методической  
работе

Василькова Т.Н.

15 мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**Б1.В.ДВ.05.05 МЕДИЦИНСКИЙ МАРКЕТИНГ**

Специальность: 31.05.02 Педиатрия

Формы обучения: очная

Квалификация (степень) выпускника: Врач-педиатр

Год набора: 2022

Срок получения образования: 6 лет

Объем: в зачетных единицах: 2 з.е.  
в академических часах: 72 ак.ч.

Курс: 5 Семестры: 9

Разделы (модули): 2

Зачет: 9 семестр

Лекционные занятия: 14 ч.

Практические занятия: 34 ч.

Самостоятельная работа: 24 ч.

г. Тюмень, 2024

**Разработчики:**

Доцент кафедры общественного здоровья и здравоохранения, кандидат социологических наук, доцент  
Кинчагулова М.В.

**Рецензенты:**

Доцент кафедры маркетинга и муниципального управления ФГАОУ ВО «Тюменский индустриальный университет», к.социол.н., доцент А.Л. Скифская

Главный врач государственного автономного учреждения здравоохранения Тюменской области «Городская поликлиника № 12», к.м.н. Путина

Заведующий кафедрой фармацевтических дисциплин ФГБОУ ВО «Тюменский ГМУ Минздрава России», д.фарм. н., профессор О.И. Кныш

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по специальности 31.05.02 Педиатрия, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 №965, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Врач-педиатр участковый", утвержден приказом Минтруда России от 27.03.2017 № 306н.

**Согласование и утверждение**

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Методический совет по специальности 31.05.02 Педиатрия	Председатель методического совета	Храмова Е.Б.	Согласовано	16.05.2022, № 6
2	Педиатрический факультет	Директор	Сахаров С.П.	Согласовано	15.06.2022
3	Центральный координационный методический совет	Председатель ЦКМС	Василькова Т.Н.	Согласовано	15.06.2022, № 8

**Актуализация**

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Методический совет по специальности 31.05.02 Педиатрия	Председатель методического совета	Хорошева Е.Ю.	Согласовано	18.04.2023, № 4
2	Методический совет по специальности 31.05.02 Педиатрия	Председатель методического совета	Хорошева Е.Ю.	Согласовано	14.05.2024, № 5

3	Центральный координационн ый методический совет	Председатель ЦКМС	Василькова Т.Н.	Согласовано	17.05.2023, № 9
4	Центральный координационн ый методический совет	Председатель ЦКМС	Василькова Т.Н.	Согласовано	15.05.2024, № 9

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование у обучающихся системных представлений, умений и навыков в области маркетинга, необходимых для эффективной деятельности медицинской организации на основе применения маркетинговых технологий.

Дисциплина направлена на личностный рост обучающихся, развитие их профессиональных способностей, в соответствии с требованиями Профессионального стандарта «Врач-лечебник (врач-терапевт участковый)», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 21 марта 2017 г. № 293н.

Задачи изучения дисциплины:

- обеспечить понимание роли маркетинга для достижений целей организации и формирование компетентности по базовым категориям маркетинга в здравоохранении;
- ознакомить с принципами медицинского маркетинга;
- обучить навыкам выбора инструментов маркетинга для реализации текущих задач и стратегических целей в здравоохранении;
- способствовать овладению навыками принятия организационно-управленческих и экономических решений в конкретных условиях работы медицинской организации в целях повышения качества и доступности медицинской помощи;
- сформировать навыки проведения маркетинговых исследований, в том числе с использованием digital-технологий;
- обучить методам маркетингового анализа результатов деятельности.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

*Компетенции, индикаторы и результаты обучения*

УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

УК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними

*Знать:*

УК-1.1/Зн4 теоретические аспекты системного подхода в менеджменте

УК-1.1/Зн5 знает способы поиска информации по уходу за больными, методы анализа и синтеза этой информации

*Уметь:*

УК-1.1/Ум1 анализировать полученную в процессе поиска информацию по уходу за больными

*Владеть:*

УК-1.1/Нв1 анализом проблемной ситуации с применением системного подхода и современного социально-научного и технического знания, используя достоверные данные и надежные источники информации

УК-1.2 Определяет пробелы в информации, необходимой для решения проблемной ситуации, и проектирует процессы по их устранению

*Знать:*

УК-1.2/Зн3 основы современных технологий сбора, обработки и представления информации

*Уметь:*

УК-1.2/Ум1 анализировать результаты полученных данных при осуществлении профессиональной деятельности

УК-1.2/Ум2 самостоятельно выявить и оценить факторы, влияющие на развитие процессов в профессиональной деятельности

*Владеть:*

УК-1.2/Нв4 способностью к обобщению, анализу, восприятию цели и путей её достижения

УК-1.2/Нв5 навыками сбора, обработки и анализа информации в профессиональной деятельности

УК-1.3 Критически оценивает надежность источников информации, работает с противоречивой информацией из разных источников

*Знать:*

УК-1.3/Зн1 системного подхода, современные социально-научного и технические знания для использования достоверных данных и надежных источников информации

*Уметь:*

УК-1.3/Ум1 оценивать надежность различных источников информации, сопоставлять их противоречивость и делать достоверные выводы

УК-1.3/Ум2 оценивать влияние внешних факторов на развитие организации

*Владеть:*

УК-1.3/Нв1 владеет методами поиска информации на бумажных и электронных носителях по уходу за больными, с учетом противоречивости информации и достоверности источников

УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

УК-2.1 Формулирует на основе поставленной проблемы проектную задачу и способ ее решения через реализацию проектного управления

*Знать:*

УК-2.1/Зн4 принципы и методы целеполагания

УК-2.1/Зн5 историю крупных успешных производственных и научных проектов

УК-2.1/Зн6 основы медицинского маркетинга

*Уметь:*

УК-2.1/Ум2 применять проектный подход к постановке и реализации маркетинговых задач

УК-2.1/Ум3 обосновать маркетинговую политику и стратегию медицинской организации

*Владеть:*

УК-2.1/Нв6 навыки постановки идеи, темы и типа проекта при решении задач профессиональной деятельности

УК-2.2 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения

*Знать:*

УК-2.2/Зн1 критерии эффективности успешной реализации проекта

УК-2.2/Зн3 основы стратегического маркетинга

*Уметь:*

УК-2.2/Ум1 применять критерии эффективности для реализации проекта

УК-2.2/Ум2 применять инструменты стратегического маркетинга в целях разработки концепции проекта

*Владеть:*

УК-2.2/Нв2 методами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации и ее использования для принятия управленческих решений

УК-2.2/Нв3 навыки разработки маркетинговой стратегии организации

УК-2.3 Планирует необходимые ресурсы, в том числе с учетом их заменяемости

*Знать:*

УК-2.3/Зн1 - принципы распределения функций между участниками проекта

УК-2.3/Зн2 принципы и методы планирования ресурсов

*Уметь:*

УК-2.3/Ум1 предлагать процедуры и механизмы мониторинга реализации и критерии эффективности результатов проекта

УК-2.3/Ум2 применять методы планирования потребности в ресурсах для достижения целей в профессиональной деятельности

*Владеть:*

УК-2.3/Нв2 методами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации и ее использования для принятия управленческих решений

УК-2.3/Нв3 навыки планирования ресурсов для достижения целей в профессиональной деятельности

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

УК-10.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике

*Знать:*

УК-10.1/Зн3 теоретические подходы к планированию и организации маркетинговой деятельности в сфере здравоохранения

УК-10.1/Зн4 особенности функционирования рынка медицинских услуг

УК-10.1/Зн5 основы ценообразования на медицинские услуги

УК-10.1/Зн6 основы маркетинга

*Уметь:*

УК-10.1/Ум1 выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций

УК-10.1/Ум4 применять методы маркетинга для решения текущих задач и выработки стратегии развития медицинской организации

УК-10.1/Ум5 применять технологии медицинского маркетинга

УК-10.1/Ум6 использовать источники экономической информации в рамках маркетингового анализа

*Владеть:*

УК-10.1/Нв1 современными методиками расчета и анализа экономических показателей в их взаимосвязи, характеризующих экономические процессы

УК-10.1/Нв2 современными методами сбора, обработки и анализа экономических данных и использования полученной информации для принятия экономических решений

УК-10.1/Нв3 навыки исследования рынка

УК-10.1/Нв4 навыки разработки плана маркетинга

УК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски

*Знать:*

УК-10.2/Зн1 Методы экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей

УК-10.2/Зн2 основы маркетинга

*Уметь:*

УК-10.2/Ум6 использовать источники

маркетинговой информации для достижения личных текущих и долгосрочных финансовых целей

*Владеть:*

УК-10.2/Нв1 навыки разработки, реализации и оценки эффективности персонального маркетингового плана

### 3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) Б1.В.ДВ.05.05 «Медицинский маркетинг» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 9.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Девятый семестр	72	2	48	14	34	24	Зачет
Всего	72	2	48	14	34	24	

### 5. Содержание дисциплины

#### 5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	занятия	торная контактная работа	занятия	торная контактная работа	ная работа	результаты тнесенные с освоения

	Всего	Лекционные з	в т.ч. Внеауди	р	Практические	в т.ч. Внеауди	р	Самостоятель	Планируемые
									обучения, соо
									результатами
									программы
<b>Раздел 1. Модульная единица</b>	<b>36</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>12</b>			УК-1.1
<b>1.1. Медицинский маркетинг как система</b>									УК-1.2
Тема 1.1. Маркетинг в здравоохранении: системный подход	6	2	2	2		2			УК-1.3
Тема 1.2. Планирование и организация маркетинговой деятельности	8	2		4	2	2			УК-2.1
Тема 1.3. Маркетинговая среда медицинской организации	10	2		4	2	4			УК-2.2
Тема 1.4. Рынок медицинских услуг. Маркетинговые исследования.	12	2		6	2	4			УК-2.3
<b>Раздел 2. Модульная единица</b>	<b>36</b>	<b>6</b>		<b>18</b>	<b>4</b>	<b>12</b>			УК-10.1
<b>1.2. Технологии медицинского маркетинга</b>									УК-10.2
Тема 2.1. Маркетинговые технологии. Digital-стратегии в медицинском маркетинге	8	2		4		2			УК-1.1
Тема 2.2. Продвижение на рынке медицинских услуг и маркетинговые коммуникации	14	2		6	2	6			УК-1.2
Тема 2.3. Эффективность и результативность маркетинговых проектов в здравоохранении	12	2		6	2	4			УК-1.3
Тема 2.4. Зачет	2			2					УК-2.1
<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>34</b>	<b>10</b>	<b>24</b>			УК-2.2
									УК-2.3

## 5. Содержание разделов, тем дисциплин и формы текущего контроля

### *Раздел 1. Модульная единица 1.1. Медицинский маркетинг как система*

*(Лекционные занятия - 8ч.; Практические занятия - 16ч.; Самостоятельная работа - 12ч.)*

#### *Тема 1.1. Маркетинг в здравоохранении: системный подход*

*(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 2ч.)*

Понятие, цели, методы и функции маркетинга. Комплекс маркетинга. Системный подход к управлению маркетингом в здравоохранении. Особенности маркетинговой деятельности в здравоохранении. Принципы и основные понятия медицинского маркетинга. Социальный маркетинг. Брендинг. Имидж медицинской организации. Ориентация на потребителя и пациентоориентированность. Лояльность пациентов. Бренд-бук и фирменный стиль. Медицинский туризм и экспорт медицинских услуг. Биоэтический подход при осуществлении маркетинговой деятельности.

Внеаудиторная контактная работа



Форма учебной деятельности	Вид работы	Содержание	Часы
Лекционные занятия	Видеолекция/Вебинар	Просмотр видеолекции	2

#### Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)

Вид работы	Содержание	Часы
Написание реферата, подготовка презентации, доклада, конспекта	Темы для самостоятельной подготовки докладов и сообщений 1. Исторический обзор становления маркетинга. 2. Вклад ученых в медицинский маркетинг. 3. Зарубежный опыт организации медицинского и фармацевтического маркетинга. 4. Концепции маркетинга: производственная ориентация, товарная ориентация, сбытовая ориентация, чистый маркетинг, социальный и социально-этический маркетинг. 5. Особенности маркетинга медицинской организации. 6. Биоэтический подход при осуществлении маркетинговой деятельности в сфере здравоохранения.	2

#### Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Теоретические вопросы/Собеседование
Обзор литературы по теме, составление алгоритмов, проектная деятельность и др.

#### *Тема 1.2. Планирование и организация маркетинговой деятельности*

*(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 2ч.)*

Сущность, виды и уровни планирования. Стратегии и план маркетинга. Основные элементы комплекса маркетинга. Стратегическое планирование маркетинга в здравоохранении. Этапы составления плана маркетинга медицинской организации. Организация маркетинга в здравоохранении.

#### Внеаудиторная контактная работа

Форма учебной деятельности	Вид работы	Содержание	Часы
Практические занятия	Решение ситуационных задач	Решение тестов по теме Работа с контрольными вопросами по теме	2

#### Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)

Вид работы	Содержание	Часы
------------	------------	------

Поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной теме	Обзор источников по темам с целью изучения успешного опыта маркетинговых проектов в здравоохранении 1. Стратегический маркетинг в здравоохранении. 2. Маркетинговая служба медицинской организации.	2
---	---	---

Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Теоретические вопросы/Собеседование
Выполнение индивидуального задания
Обзор литературы по теме, составление алгоритмов, проектная деятельность и др.

*Тема 1.3. Маркетинговая среда медицинской организации*

*(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 4ч.)*

Среда организации. Факторы внешней среды медицинской организации. Внутренняя среда медицинской организации. Потребители медицинских услуг. Интернет-аудитория и принципы работы с ней. Анализ сильных и слабых сторон организации. Оценка возможностей и угроз. SWOT-анализ в здравоохранении.

Внеаудиторная контактная работа

Форма учебной деятельности	Вид работы	Содержание	Часы
Практические занятия	Проектная деятельность	Анализ внутренней среды организации	2

Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)

Вид работы	Содержание	Часы
Поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной теме	Анализ факторов окружающей среды медицинской организации	4

Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Теоретические вопросы/Собеседование
Выполнение индивидуального задания
Обзор литературы по теме, составление алгоритмов, проектная деятельность и др.

*Тема 1.4. Рынок медицинских услуг. Маркетинговые исследования.*

*(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 4ч.)*

Сущность и структура рынка медицинских услуг. Спрос и предложение на рынке медицинских услуг. Ценообразование на рынке медицинских услуг.

Сегментация на рынке медицинских услуг. Анализ рынка медицинских услуг. Конкуренция и конкурентоспособность на рынке медицинских услуг. Конкуренты с точки зрения целевой аудитории. Бенчмаркинг.

Сущность маркетингового исследования и его особенности в здравоохранении. Маркетинговая информация. Основные источники информации. Маркетинговый анализ и прогнозирование. Маркетинговый аудит. Маркетинговые метрики.

Внеаудиторная контактная работа

Форма учебной деятельности	Вид работы	Содержание	Часы

Практические занятия	Проектная деятельность	Анализ рынка медицинских услуг	2
----------------------	------------------------	--------------------------------	---

**Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)**

Вид работы	Содержание	Часы
Поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной теме	Маркетинговое исследование рынка медицинских услуг (на примере конкретной медицинской услуги или комплекса услуг)	4

**Текущий контроль**

Вид (форма) контроля, оценочные материалы		
Контрольная работа		
Теоретические вопросы/Собеседование		
Выполнение индивидуального задания		
Обзор литературы по теме, составление алгоритмов, проектная деятельность и др.		

**Раздел 2. Модульная единица 1.2. Технологии медицинского маркетинга**

**(Лекционные занятия - 6ч.; Практические занятия - 18ч.; Самостоятельная работа - 12ч.)**

**Тема 2.1. Маркетинговые технологии. Digital-стратегии в медицинском маркетинге**

**(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 2ч.)**

Технологии маркетинга. Классические технологии маркетинга: сегментирование, таргетирование, позиционирование, анализ. Современные маркетинговые технологии. Digital-технологии в медицинском маркетинге. Стратегия digital-маркетинга. Бюджет маркетинга. План разработки и реализации стратегии digital-стратегии.

**Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)**

Вид работы	Содержание	Часы
Выполнение индивидуального задания	Обзор современных технологий медицинского маркетинга	2

**Текущий контроль**

Вид (форма) контроля, оценочные материалы		
Теоретические вопросы/Собеседование		
Выполнение индивидуального задания		

**Тема 2.2. Продвижение на рынке медицинских услуг и маркетинговые коммуникации**

**(Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 6ч.)**

Маркетинговые коммуникации на рынке медицинских услуг. Продвижение как элемент комплекса маркетинга. Инструменты интернет-продвижения медицинских услуг. Каналы привлечения посетителей в Интернете. Сайт медицинской организации. Мобильный маркетинг. SEO, рассылки, контекст. Маркетинг в социальных сетях. Способы взаимодействия в сети. Опыт интернет-коммуникаций на рынке медицинских услуг. Телемедицина.

**Внеаудиторная контактная работа**

Форма учебной деятельности	Вид работы	Содержание	Часы
Практические занятия	Проектная деятельность	Описание и анализ целевой интернет-аудитории Выбор каналов привлечения посетителей в интернете	2

### Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)

Вид работы	Содержание	Часы
Поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной теме	Особенности интернет-продвижения медицинских услуг в государственной и частной системе здравоохранения. Каналы привлечения посетителей в Интернете. Интернет-аудитория и принципы работы с ней. Маркетинг в социальных сетях.	4
Написание реферата, подготовка презентации, доклада, конспекта	Каналы привлечения посетителей в Интернете. Интернет-аудитория и принципы работы с ней. Маркетинг в социальных сетях.	2

### Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Теоретические вопросы/Собеседование
Практическое задание
Обзор литературы по теме, составление алгоритмов, проектная деятельность и др.

*Тема 2.3. Эффективность и результативность маркетинговых проектов в здравоохранении (Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 6ч.; Самостоятельная работа - 4ч.)*

Анализ и оценка эффективности маркетинговых проектов. Результативность маркетинговых стратегий. Анализ digital-продвижения медицинских услуг. Веб-аналитика и usability. Принятие управленческих решений на основе интернет-коммуникаций. Выбор эффективных способов интернет-коммуникаций. Управление проектами и изменениями в сфере digital-маркетинга в здравоохранении.

### Внеаудиторная контактная работа

Форма учебной деятельности	Вид работы	Содержание	Часы
Практические занятия	Проектная деятельность	Анализ показателей эффективности интернет-маркетинга	2

### Виды самостоятельной работы студентов (обучающихся)

Вид работы	Содержание	Часы
Поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной теме	Выбор эффективных способов интернет-коммуникаций и разработка стратегии интернет-маркетинга. Веб-аналитика	2
Написание реферата, подготовка презентации, доклада, конспекта	Выбор эффективных способов интернет-коммуникаций и разработка стратегии интернет-маркетинга. Веб-аналитика	2

### Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Контрольная работа
Теоретические вопросы/Собеседование
Выполнение индивидуального задания
Обзор литературы по теме, составление алгоритмов, проектная деятельность и др.

## Тема 2.4. Зачет

(Практические занятия - 2ч.)

Зачет

Текущий контроль

Вид (форма) контроля, оценочные материалы
Промежуточная аттестация

### 6. Рекомендуемые образовательные технологии

При реализации различных видов учебной работы предусмотрены образовательные технологии, дающие наиболее эффективные результаты освоения дисциплины (модуля):

- Традиционные формы организации учебного процесса (лекция, практическое занятие и т.д.).
- Внеаудиторная контактная работа (вебинар, проектная деятельность, участие в научно-практических конференциях).
- Активные и интерактивные формы обучения (групповые и индивидуальные).

Лекции предусмотрены с использованием дистанционных информационных и телекоммуникационных технологий (вебинар, видео-лекция, аудио-лекции) с размещением на образовательных платформах, в том числе в Системе дистанционного обучения на базе системы управления курсами Moodle (Электронная образовательная система Moodle, далее по тексту - ЭОС Moodle). Практические занятия также предусмотрены в активной и интерактивной формах: воркшоп, перевернутый класс, «мозговой штурм», групповая дискуссия, анализ конкретных ситуаций, выполнение практических заданий.

Внеаудиторная контактная работа в виде проектной деятельности включает: поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной теме; решение ситуационных задач, решение тестовых заданий; разработка мультимедийных презентаций; написание рефератов (эссе), анализ статистических и фактических материалов по заданной теме, аналитический разбор научной литературы; анкетирование населения с последующим анализом и представлением результатов.

Контроль освоения учебного материала осуществляется преподавателем в виде: тестирования, интерактивный опроса, решения практических заданий, в том числе с использованием системы ЭОС Moodle .

Предусматривается самостоятельная работа с литературой. Изучение каждого раздела заканчивается собеседованием или тестовым контролем, решением ситуационных задач, подготовкой рефератов, проектной работой.

### 7. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

#### 7.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

##### Основная литература

1. Липсиц, И.В. Маркетинг: учебник / И.В. Липсиц. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 576 с. - ISBN 978-5-9704-2112-3. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970421123.html> (дата обращения: 03.08.2023). - Режим доступа: по подписке

2. Липсиц, И.В. Маркетинг: учебник / И.В. Липсиц. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 576 с. - ISBN 978-5-9704-2112-3. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970421123.html> (дата обращения: 05.05.2022). - Режим доступа: по подписке

3. Липсиц, И.В. Маркетинг: учебник / И.В. Липсиц. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 576 с. - ISBN 978-5-9704-2112-3. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970421123.html> (дата обращения: 25.04.2024). - Режим доступа: по подписке

4. Кучеренко, В.З. Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения: учебник / В.З. Кучеренко. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2013. - 160 с. - ISBN 978-5-9704-2415-5. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970424155.html> (дата обращения: 03.08.2023). - Режим доступа: по подписке

5. Кучеренко, В.З. Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения: учебник / В.З. Кучеренко. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2013. - 160 с. - ISBN 978-5-9704-2415-5. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970424155.html> (дата обращения: 05.05.2022). - Режим доступа: по подписке

6. Кучеренко, В.З. Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения: учебник / В.З. Кучеренко. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2013. - 160 с. - ISBN 978-5-9704-2415-5. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970424155.html> (дата обращения: 25.04.2024). - Режим доступа: по подписке

7. Вялков, А.И. Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие / А.И. Вялков. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2009. - 664 с. - ISBN 978-5-9704-0906-0. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970409060.html> (дата обращения: 03.08.2023). - Режим доступа: по подписке

8. Вялков, А.И. Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие / А.И. Вялков. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2009. - 664 с. - ISBN 978-5-9704-0906-0. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970409060.html> (дата обращения: 05.05.2022). - Режим доступа: по подписке

9. Вялков, А.И. Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие / А.И. Вялков. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2009. - 664 с. - ISBN 978-5-9704-0906-0. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970409060.html> (дата обращения: 25.04.2024). - Режим доступа: по подписке

#### *Дополнительная литература*

1. Маркетинг в сестринском деле: учебное пособие / А. А. Модестов, С. И. Максимова, Ю. С. Пац, А. С. Ямщиков. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. - 336 - Текст: непосредственный.

2. Маркетинговые исследования в здравоохранении: Учебно-методическое пособие для студентов факультета ВСО дневного, вечернего и заочного отделений с вложенным лазерным диском / ред. О. А. Васнецова. - М.: Авторская академия; Товарищество научных изданий КМК, 2008. - 209 - 978-5-87317-422-5. - Текст: непосредственный.

3. Решетников, А.В. Экономика здравоохранения: учебник / А.В. Решетников. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 192 с. - ISBN 978-5-9704-3136-8. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970431368.html> (дата обращения: 03.08.2023). - Режим доступа: по подписке

4. Решетников, А.В. Экономика здравоохранения: учебник / А.В. Решетников. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 192 с. - ISBN 978-5-9704-3136-8. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970431368.html> (дата обращения: 05.05.2022). - Режим доступа: по подписке

5. Решетников, А.В. Экономика здравоохранения: учебник / А.В. Решетников. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 192 с. - ISBN 978-5-9704-3136-8. - Текст: электронный. // Geotar: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970431368.html> (дата обращения: 25.04.2024). - Режим доступа: по подписке

## **7.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся**

### *Профессиональные базы данных*

1. [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru) - 1. «Консультант врача. Электронная медицинская библиотека»
2. <https://www.studentlibrary.ru/> - ЭБС "КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА"
3. <https://www.garant.ru/> - Гарант
4. <https://www.consultant.ru/> - Консультант плюс

### *Ресурсы «Интернет»*

1. <https://femb.ru/> - Федеральная электронная медицинская библиотека
2. <https://www.elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU

## **7.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Для реализации образовательных программ открыт доступ к учебно-методическим материалам в системе поддержки дистанционного обучения – ЭОС Moodle. Студенты имеют доступ к учебно-методическим материалам кафедр. Для выполнения контрольных заданий, подготовки к практическим и семинарским занятиям, поиска необходимой информации широко используются возможности глобальной сети Интернет.

Студенты обучаются с использованием электронных репозиторий: преподаватели демонстрируют студентам обучающие и демонстрационные видеофильмы, предоставляют ссылки на информационный материал в сети Интернет, демонстрируют результаты своих научных разработок, научных конференций.

### *Перечень программного обеспечения*

*(обновление производится по мере появления новых версий программы)*

1. СЭО ЗКЛ Русский Moodle;
2. Антиплагиат;
3. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса;
4. Программный продукт «1С: Университет ПРОФ»;
5. MS Office Professional Plus, Версия 2010,;
6. MS Office Standard, Версия 2013;
7. MS Windows Professional, Версия XP;
8. MS Windows Professional, Версия 7;
9. MS Windows Professional, Версия 8;
10. MS Windows Professional, Версия 10;
11. Программный продукт «1С: Управление учебным центром»;
12. MS Office Professional Plus, Версия 2013,;
13. MS Windows Remote Desktop Services - Device CAL, Версия 2012;
14. MS Windows Server - Device CAL, Версия 2012;
15. MS Windows Server Standard, Версия 2012;
16. MS Exchange Server Standard, Версия 2013;
17. MS Exchange Server Standard CAL - Device CAL, Версия 2013;
18. Kaspersky Security для виртуальных сред, Server Russian Edition;
19. MS Windows Server Standard - Device CAL, Версия 2013 R2;
20. MS SQL Server Standard Core, Версия 2016;
21. Программа для ЭВМ Statistica Ultimate Academic 13 сетевая на 5 пользователей ;

*Перечень информационно-справочных систем  
(обновление выполняется еженедельно)*

1. Система «КонсультантПлюс»;

#### **7.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование**

Университет располагает на праве собственности и ином законном основании материально-технической базой для обеспечения образовательной деятельности (помещения и оборудование) для реализации ОПОП ВО специалитета/направления подготовки по Блоку 1 «Дисциплины (модули)», Блоку 2 «Практики» (в части учебных практик) и Блоку 3 «Государственная итоговая аттестация» в соответствии с учебным планом.

Материально-техническая база соответствует действующим противопожарным правилам и нормам, обеспечивает проведение всех видов учебных занятий, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных рабочим учебным планом.

Учебные аудитории

Учебная аудитория №4 (УчК№3-3-30)

- демонстрационный экран - 1 шт.
- Доска аудиторная - 1 шт.
- мультимедийный проектор - 1 шт.
- Стол ученический - 18 шт.
- стул для преподавателя - 1 шт.
- Стул ученический - 36 шт.

Учебная аудитория №7 (УчК№3-3-20,21)

- доска флипчарт мобильная - 1 шт.
- кресло - 1 шт.
- Проектор - 1 шт.
- рециркулятор-облучатель - 1 шт.
- Стол круглый - 6 шт.
- Стол преподавателя - 1 шт.
- стул мягкий - 48 шт.
- экран - 1 шт.