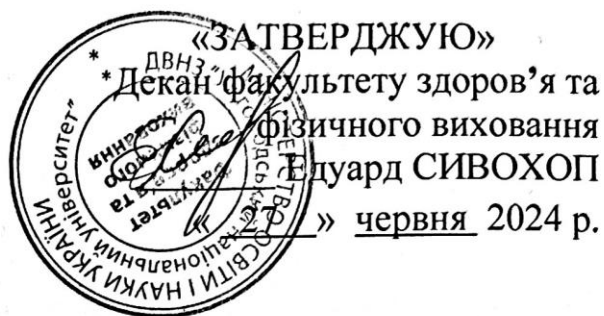


**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ ЗДОРОВ'Я ТА ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
Кафедра фізичного терапії, реабілітації, спеціальної та інклюзивної освіти**



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у
фізичній терапії**

Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський) рівень
Галузь знань	22 Охорона здоров'я
Спеціальність	227 Терапія та реабілітація
Спеціалізація	227.01 Фізична терапія
Освітня програма	Фізична терапія, ерготерапія
Статус дисципліни	обов'язкова
Мова навчання	українська


Робоча програма навчальної дисципліни «**Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у фізичній терапії**» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань **22 – Охорона здоров'я, спеціальності: 227 Терапія та реабілітація; спеціалізація: 227.01 Фізична терапія, освітньої програми Фізична терапія, ерготерапія.**

Розробники: Потюк С.В., PhD пед. наук, асистент кафедри фізичної терапії, реабілітації, спеціальної та інклюзивної освіти.

Робочу програму розглянуто та затверджено на засіданні кафедри ФТРСІО
протокол № 15 від « 26 » червня 2024 р.

Завідувач кафедри  Ярослав ФІЛАК

Схвалено науково-методичною комісією факультету здоров'я та фізичного виховання
протокол № 12 від « 27 » червня 2024 р.

Голова науково-методичної комісії:  Фелікс ФІЛАК

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом
	Денна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС – 3	Рік підготовки:
Загальна кількість годин – 90	4
Кількість модулів – 1	Семестр:
Тижневих годин для денної форми навчання: 4 аудиторних – 44 самостійної роботи студента – 46	7
	Лекції:
	24
	Практичні (семінарські):
	20
Вид підсумкового контролю: залік	Лабораторні:
	-
Форма підсумкового контролю: усна	Самостійна робота:
	46

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 1:2

2. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення навчальної дисципліни «**Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у фізичній терапії**» є забезпечити теоретичну підготовку здобувача вищої освіти щодо сучасного менеджменту, маркетингу та адміністрування у сфері охорони здоров'я; сформувати практичні уміння і навички приймати обґрунтовані управлінські рішення, застосовувати ефективні стратегії маркетингу; розвивати на основі аналізу, синтезу, узагальнення програмового матеріалу управлінське мислення.

Інтегральна компетентність – здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, пов'язані з порушеннями рухової функції органів та систем, насамперед, опорно-рухового апарату, нервової та кардіореспіраторної систем із застосуванням положень, теорій та методів фундаментальних, медичних та клінічних наук, фізичної культури в умовах комплексності та невизначеності.

Відповідно до освітньої програми, вивчення дисципліни сприяє формуванню у здобувачів вищої освіти таких компетентностей:

Загальні компетентності:

ЗК 01. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 03. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 04. Здатність працювати в команді.

ЗК 05. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 08. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 09. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 10. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 11. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 12. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

ЗК 15. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 16. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь яких проявів недоброчесності. **Загальні компетентності (Професійний стандарт «Асистент фізичного терапевта»):**

3.01 Здатність знаходити та обирати методи для комплексного підходу до розв'язання проблем та прийняття рішень.

3.03 Здатність до професійної комунікації.

3.04 Здатність вільно спілкуватися державною мовою усно та письмово.

3.08 Здатність до узагальнення, аналізу, синтезу та оцінювання отриманої інформації, необхідної для професійної діяльності асистента фізичного терапевта. 3.09 Здатність до представлення своєї професійної діяльності.

3.10 Здатність виконувати поставлені завдання під керівництвом фізичного терапевта.

Професійні компетентності (за трудовою дією або групою трудових дій):

A1 Здатність застосовувати у професійній діяльності законодавчі, нормативно-правові акти України, міжнародні та інші документи, що стосуються організації надання послуг з фізичної терапії.

A2 Здатність вести записи та відповідну документацію з фізичної терапії.

G1 Здатність забезпечити доступність послуг з фізичної терапії.

G2 Здатність співпрацювати з зацікавленими сторонами з питань фізичної терапії.

J1 Здатність удосконалювати якість надання послуг з фізичної терапії.

J2 Здатність брати участь у розробленні заходів і пропозицій щодо удосконалення фізичної терапії на місцевому, регіональному та національному рівнях у межах своєї компетентності.

3. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами вивчення навчальної дисципліни «**Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у фізичній терапії**» є опанування таких навчальних дисциплін (НД) освітньої програми (ОП):

ОК 33 Теорії і технології оздоровчо-рекреаційної активності рухової

ОК 37 Реабілітація осіб з особливими потребами

4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Відповідно до освітньої програми «**Фізична терапія, ерготерапія**», вивчення навчальної дисципліни повинно забезпечити досягнення здобувачами вищої освіти таких програмних результатів навчання (ПРН):

Програмні результати навчання	Шифр ПРН
Спілкуватися усно та письмово українською та іноземною мовами у професійному середовищі, володіти фаховою термінологією та професійним дискурсом, дотримуватися етики ділового спілкування; складати документи, у тому числі іноземною мовою (мовами).	ПРН2
Використовувати сучасну комп'ютерну техніку; знаходити інформацію з різних джерел; аналізувати вітчизняні та зарубіжні джерела інформації, необхідної для виконання професійних завдань та прийняття професійних рішень.	ПРН3
Діяти згідно з нормативно-правовими вимогами та нормами професійної етики.	ПРН8
Реалізувати індивідуальні програми фізичної терапії, ерготерапії.	ПРН9

Застосовувати сучасні науково-доказові дані у професійній діяльності.	ПРН12
Вербально і невербально спілкуватися з особами та групами співрозмовників, різними за віком, рівнем освіти, соціальною і професійною приналежністю, психологічними та когнітивними якостями тощо, у мультидисциплінарній команді.	ПРН15

Очікувані результати навчання, які повинні бути досягнуті здобувачами освіти після опанування навчальної дисципліни «**Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у фізичній терапії**»:

Очікувані результати навчання з дисципліни	Шифр ПРН
Вільно спілкується усно та письмово українською та іноземною мовами у професійному середовищі. Оперує фаховою термінологією та професійним дискурсом у сферах планування, організації та контролю управлінської роботи в сучасних умовах. Дотримується ділового спілкування. Розробляє документи, у тому числі іноземною мовою (мовами), створює та реалізовує нові проекти у сфері фізичної терапії.	ПРН2
Застосовує сучасні цифрові технології. Здійснює пошук, аналіз і синтез інформації із вітчизняних та зарубіжних джерел, необхідних для виконання професійних завдань та прийняття професійних рішень.	ПРН3
Діє згідно з нормативно-правовими вимогами та нормами професійної етики в рамках проектування модельного підприємства у сфері фізичної терапії.	ПРН8
Здатний реалізувати індивідуальні програми фізичної терапії, ерготерапії; генерує нові ідеї для вдосконалення.	ПРН9
Добирає та застосовує ефективні маркетингові інструменти у професійній діяльності, критично аналізує достовірність одержаних результатів.	ПРН12
Вміє будувати систему маркетингових комунікацій у мультидисциплінарній команді, приймає ефективні рішення у складних і непередбачуваних умовах прогнозувати їх розвиток; визначає фактори, що впливають на досягнення поставлених цілей, аналізує і порівнює альтернативи; оцінює ризики та імовірні наслідки рішень.	ПРН15

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з навчальної дисципліни є: залік, модульна контрольна робота у письмовій формі, тестування, реферат, презентація, інші види індивідуальних та групових завдань.

Форми контролю та критерії оцінювання результатів навчання

Форми поточного контролю: усна відповідь, доповнення відповіді, експрес-опитування, тестування, індивідуальне завдання (в т.ч. реферат або презентація) з подальшим захистом.

Проходить в індивідуальній, груповій, фронтальній формах.

Форма модульного контролю: письмова (модульна контрольна робота передбачає варіанти завдань з переліку теоретичних питань та тестових завдань).

Форма підсумкового семестрового контролю: усна (залік).

Навчальний матеріал дисципліни згрупований у 1 модуль. Освоєння навчального матеріалу проводиться упродовж одного семестру. Поточний модульний контроль проводиться шляхом опитування студентів під час занять, проведення тестового контролю знань на заняттях, виконання індивідуальних і групових завдань.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Максимальна підсумкова кількість балів із дисципліни, яку здобувач вищої освіти може отримати за семестр (максимальна підсумкова семестрова рейтингова оцінка), дорівнює 100.

Поточне оцінювання та самостійна робота	Модульна контрольна робота	Сума
--	-----------------------------------	-------------

T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	CPC	50	100
5	5	5	5	5	5	5	5	10		
40 ¹										

T1, T2, T3 ... – теми

¹ - відповідно до наступної таблиці «Оцінювання окремих видів навчальної роботи з дисципліни»

Оцінювання окремих видів навчальної роботи з дисципліни

Таблиця 1

Вид діяльності здобувача вищої освіти	Модуль 1	
	Кількість	Максимальна кількість балів (сумарна)
1. Практичні заняття:	10	40
1.1 Усна відповідь	10	20
1.2. Індивідуальні або групові, практико-орієнтовані завдання	5	10
1.3. Письмове чи онлайн тестування	2	10
2. Самостійна робота	1	10
3. Модульна контрольна робота	1	50
Разом		100

Критерії оцінювання під час аудиторних занять

Теоретична підготовленість перевіряється і оцінюється за результатами усної або письмової відповіді на питання практичних занять, що складені у відповідності до змісту навчальної програми.

Таблиця 2

Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень
5 балів	Оцінюється робота здобувача освіти, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
4 бали	Оцінюється робота здобувача освіти, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.

3 бали	Оцінюється робота здобувача освіти, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень. Не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
2 бали	Оцінюється робота здобувача освіти, який не володіє навчальним матеріалом у достатньому обсязі, проте фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
1 бал	Оцінюється робота здобувача освіти, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
0 балів	Оцінюється робота здобувача освіти, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критерії оцінювання тестування

Тестування за допомогою закритих питань: тест містить 5 питань. Оцінка правильної відповіді на кожен з них 1 бал, оцінка неправильної відповіді - 0 балів. Кожне питання має кілька передбачуваних відповідей, одна з яких правильна.

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Після виконання програми змістового модулю у визначений деканатом термін здійснюється поточний модульний контроль у вигляді письмової роботи, який оцінюється у межах від 0 до 50 балів.

Таблиця 3

Бали	Критерії оцінювання
41 – 50	Здобувач освіти виконав завдання запропонованого йому варіанта в повному обсязі, при цьому дає абсолютно правильні відповіді на теоретичні питання з викладенням оригінальних висновків, отриманих на основі програмного матеріалу, високу культуру оформлення знань та відповідний рівень умінь і навичок.
31 – 40	Здобувач освіти вичерпно реалізував усі питання, виявив творчу самостійність, добре орієнтується в матеріалі менеджменту, маркетингу та адмініструванні, але в роботі наявні окремі несуттєві помилки.
21 – 30	Здобувач освіти виявив задовільні знання матеріалу, але допустив при цьому окремі фактичні помилки та неточності, культура оформлення знань та рівень його умінь і навичок ще недостатні.

11 – 20	Здобувач освіти виявив задовільні знання матеріалу, але допустив при цьому окремі грубі фактичні помилки та неточності, культура оформлення знань та рівень його умінь і навичок ще недостатні.
0 – 10	Здобувач освіти не виявив достатніх фахових знань з предмета, не досяг реалізації завдання через загальну слабку орієнтацію в програмовому матеріалі, культура його мовлення й оформлення знань незадовільні.

Якщо з об'єктивних причин студент не пройшов модульний контроль у визначений термін, то він має право за дозволом деканату пройти його протягом двох тижнів після виникнення заборгованості.

Модульна робота (max. – 50 б.) 1)

Тестові завдання: (20х1б. = max. – 20 б.).

2) Теоретичні завдання: опис понять (2х5б. = max. – 10 б.).

3) Теоретичні завдання: дайте відповідь на 2 питання (2х10б. = max. – 50 б.).

Критерії оцінювання підсумкового семестрового контролю

Якщо здобувач освіти має позитивну (за національною шкалою) підсумкову семестрову модульну рейтингову оцінку, то він допускається до заліку.

Якщо студент під час заліку отримав позитивну (за національною шкалою) залікову рейтингову оцінку, то навчальний курс з дисципліни йому зараховується. У протилежному випадку він повинен повторно скласти залік в установленому порядку. При повторному складанні заліку максимальна величина залікової рейтингової оцінки в балах, яку може отримати студент не повинна перевищувати максимальне значення оцінки «Добре» за національною шкалою.

Повторне проходження семестрового контролю при отриманій раніше позитивній заліковій рейтинговій оцінці з метою підвищення підсумкової семестрової рейтингової оцінки не дозволяється.

Здобувач вищої освіти має право не складати залік і отримати підсумкову семестрову рейтингову оцінку без заліку, якщо він виконав протягом семестру всі види навчальної роботи без порушення встановлених термінів і без перескладань і отримав позитивну (за національною шкалою) підсумкову семестрову модульну рейтингову оцінку.

У протилежному випадку він повинен обов'язково скласти семестровий залік.

Таблиця 4

Бали

Критерії оцінювання

F Здобувач освіти дає неправильні відповіді на запитання передбачені програмовим матеріалом у наведені прикладів і не може їх виправити. Виявляє незадовільні знання понятійного апарату. Володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнання. Не знайомий з основною літературою. Не дає правильної відповіді на додатково поставлені запитання.

FX

Здобувач освіти має нечіткі уявлення про термінологію з дисципліни.

	<p>Відтворює фрагментарно незначну частину питань. Не вміє скласти алгоритм відповіді. Не відповідає на додаткові запитання. Практичні уміння і навички не сформовані. Виконує практичну роботу з суттєвими помилками, на які не звертає уваги.</p>
Е	<p>Здобувач поверхнево відтворює матеріал з дисципліни, пояснює основні поняття навчального матеріалу, може самостійно розкрити значну частину навчального матеріалу викладеного в базовому підручнику чи лекційному матеріалі. За зразком виконати основне навчальне завдання. Часто допускає типові помилки, які при допомозі здатний виправити. Практичні завдання виконує неточно, не може самостійно визначати мету завдань.</p>
Д	<p>Здобувач освіти вміє застосовувати вивчений матеріал у стандартних ситуаціях. Відповідь його правильна, але недостатньо осмислена. Здатний аналізувати, порівнювати, узагальнювати та робити висновки. Практичні завдання виконує репродуктивно, має труднощі з визначенням мети завдань. При виправленні допущених допомоги викладача.</p>
С	<p>Здобувач освіти добре володіє навчальним матеріалом в обсязі робочої навчальної програми дисципліни, під керівництвом викладає вміє аналізувати, зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію про менеджмент, маркетинг та адміністрування у фізичній терапії. Застосовує знання на практиці самостійно знаходить і виправляє допущені помилки; може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання навчального завдання. Швидко знаходить необхідну інформацію в довідковій літературі.</p>
В	<p>Здобувач освіти має міцні ґрунтовні знання, вміє аналізувати і систематизувати інформацію, аргументувати власну думку, демонструє типові прийоми застосування знань при виконанні практичного завдання, але може допустити неточності, окремі помилки в формулюванні відповідей.</p>
А	<p>Здобувач освіти має глибокі міцні і системні знання, використовує наукову термінологію, вільно володіє понятійним апаратом. На основі досконалого знання матеріалу предмету набуті знання, вміння та навички використовує при рішенні нестандартних задач. Буде відповідь логічно, послідовно, розгорнуто.</p>

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Таблиця 5

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		екзамен, курсовий проект (робота)	залік
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

6.1. Зміст навчальної дисципліни Модуль

1.

Тема 1. Менеджмент як наука, історичний розвиток у світі, і в Україні

Історія розвитку менеджменту. Сутність і завдання менеджменту в сфері фізичної терапії. Функції менеджменту в сфері охорони здоров'я: планування, організація, мотивація, контроль. Принципи та методи менеджменту. Рівні менеджменту. Менеджер в сфері охорони здоров'я: роль та характерні особливості.

Тема 2. Управління як процес. Заклади охорони здоров'я як об'єкт управління.

Антикорупційна безпека в закладах охорони здоров'я

Підходи до управління. Процес управління як сукупність взаємопов'язаних функцій, методів управлінських рішень та інших категорій менеджменту. Мета управлінського процесу. Суть та характерні особливості управлінських рішень. Основні вимоги до управлінських рішень. Підготовка, прийняття та реалізація управлінського рішення. Управління системою охорони здоров'я. Поняття відповідальності за корупційні правопорушення. Етичний кодекс фізичного терапевта в Україні. Система заходів із запобігання корупції.

Тема 3. Комунікації як процес. Управління комунікаціями в організації

Сутність і значення комунікацій. Міжособистісні та організаційні комунікації. Інформаційне середовище комунікацій. Управління комунікаційними процесами. Планування, організація та проведення професійних нарад та виступів. Розвиток комуникативних навичок. Особливості комунікації менеджменту у фізичній терапії.

Тема 4. Теоретичні основи маркетингу у сфері охорони здоров'я

Визначення маркетингу реабілітаційних послуг. Процес еволюції маркетингу. Основні засади комплексного дослідження ринку послуг фізичної терапії. Зв'язок маркетингу з іншими дисциплінами. Відмінність маркетингу від інших, споріднених за змістом, термінів. Складові маркетингу сфери послуг. Принципи, завдання та функції маркетингу реабілітаційних послуг. Особливості маркетингових стратегій в системі охорони здоров'я.

Тема 5. Сутність реабілітаційних послуг та їх класифікація

Поняття послуги. Загальні та специфічні характеристики реабілітаційної послуги. Класифікація послуг за різними ознаками. Особливості класифікації реабілітаційних послуг. Класифікація послуг з фізичної реабілітації. Схема послідовності дій фізичного реабілітолога перед наданням реабілітаційної послуги. Структура реабілітаційної послуги. Життєвий цикл реабілітаційної послуги. Категорія якості наданих послуг.

Тема 6. Організація та академічна доброчесність у маркетингових дослідженнях у сфері охорони здоров'я

Маркетингові дослідження: сутність та роль у сфері реабілітаційних послуг. Цілі та завдання маркетингових досліджень. Методи маркетингових досліджень. Етапи процесу маркетингових досліджень. Класифікація маркетингових досліджень. Маркетингова інформація головний ресурс досліджень. Якість маркетингового дослідження. Методика складання

бізнесплану при організації підприємницької діяльності в реабілітаційного центру. Поняття академічної доброчесності у дослідженнях у сфері охорони здоров'я. Проблеми розвитку маркетингу в державних та приватних медичних організаціях.

Тема 7. Комплекс маркетингових комунікацій у сфері реабілітаційних послуг Сутність маркетингових комунікацій та їхні завдання у сфері реабілітаційних послуг. Елементи маркетингових комунікацій: реклама, стимулювання збуту, зв'язок з громадськістю, персональний продаж. Система та теоретична модель структури маркетингових комунікацій закладів сфери реабілітаційних послуг. Вимоги та рекомендації щодо налагодження маркетингових комунікацій у сфері реабілітаційних послуг. Оцінка ефективності маркетингової діяльності.

Тема 8. Маркетингова цінова політика. Стратегії та методи ціноутворення на ринку реабілітаційних послуг

Ціна: поняття, види, функції, класифікація і структура. Суть і значення маркетингової цінової політики. Основні підходи та стереотипи ціноутворення на ринку реабілітаційних послуг. Фактори, що впливають на формування цін на реабілітаційні послуги. Стратегії ціноутворення на ринку реабілітаційних послуг.

6.2. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	Форма навчання: денна					
	Усього	у тому числі				
		лекції	практичні семінарські	лабораторні	індивідуальна робота	самостійна робота
7-й семестр						
Тема 1. Менеджмент як наука, історичний розвиток у світі, і в Україні	14	4	4	-	-	6
Тема 2. Управління як процес. Заклади охорони здоров'я як об'єкт управління. Антикорупційна безпека в закладах охорони здоров'я	12	4	2	-	-	6
Тема 3. Комунікації як процес. Управління комунікаціями в організації	10	2	2	-	-	6
Тема 4. Теоретичні основи маркетингу у сфері охорони здоров'я	12	4	2	-	-	6
Тема 5. Сутність реабілітаційних послуг та їх класифікація	10	2	2	-	-	6
Тема 6. Організація та академічна доброчесність у маркетингових дослідженнях у сфері охорони здоров'я	12	4	2	-	-	6

Тема 7. Комплекс маркетингових комунікацій у сфері реабілітаційних послуг	10	2	2	-	-	6
Тема 8. Маркетингова цінова політика. Стратегії та методи ціноутворення на ринку реабілітаційних послуг	8	2	2	-	-	4
Модульна контрольна робота	2	-	2	-	-	-
Разом за семестр	90	24	20	-	-	46

6.3. Темі практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна
1	Тема 1. Менеджмент як наука, історичний розвиток у світі, і в Україні	4
2	Тема 2. Управління як процес. Заклади охорони здоров'я як об'єкт управління. Антикоруційна безпека в закладах охорони здоров'я	2
3	Тема 3. Комунікації як процес. Управління комунікаціями в організації	2
4	Тема 4. Теоретичні основи маркетингу у сфері охорони здоров'я	2
5	Тема 5. Сутність реабілітаційних послуг та їх класифікація	2
6	Тема 6. Організація та академічна доброчесність у маркетингових дослідженнях у сфері охорони здоров'я	2
7	Тема 7. Комплекс маркетингових комунікацій у сфері реабілітаційних послуг	2
8	Тема 8. Маркетингова цінова політика. Стратегії та методи ціноутворення на ринку реабілітаційних послуг	2
9	Модульна контрольна робота	2
Разом		20

6.4. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна

1	<p>Тема 1. Менеджмент як наука, історичний розвиток у світі, і в Україні. Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. З'ясувати значення термінів «управління», «менеджер», «менеджмент». 2. Охарактеризувати типи менеджерів. 3. Розглянути за літературними джерелами питання: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> історичні етапи розвитку менеджменту; <input type="checkbox"/> основні вчені з менеджменту і проблеми, над якими вони працювали; <input type="checkbox"/> обов'язки реалізації державної політики охорони здоров'я покладено на Президента України, Кабінет Міністрів і Міністерство охорони здоров'я. 4. Підготувати доповідь на тему: «Історія організації охорони здоров'я в Україні». 5. Визначити вплив українських медиків на розвиток медицини. 	6
2	<p>Тема 2. Управління як процес. Заклади охорони здоров'я як об'єкт управління. Антикорупційна безпека в закладах охорони здоров'я Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Опрацювати статтю у фаховому журналі Молодий вчений №12 (64), грудень 2018 Ляшенко Р.В. «Основні підходи до управління в бізнесі» С. 296-301 та розкрити основні підходи управління. 2. За літературними джерелами дати відповіді на такі питання: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Які управлінські рішення ухвалює керівник організації, аналізуючи вплив факторів робочого середовища? 	6
	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Які фактори впливають на процес ухвалення управлінського рішення? <input type="checkbox"/> Які управлінські рішення ухвалюють за способом обґрунтування? Навести конкретні приклади. <input type="checkbox"/> Які існують підходи в сучасній концепції менеджменту? Розкрийте їх сутність. <ol style="list-style-type: none"> 3. З'ясувати взаємозв'язок управлінських рішень та функцій менеджменту. 4. Підготувати есе на тему: «Роль людського фактора під час розроблення управлінських рішень». 5. Колективне кейс-завдання: опрацювати ситуації щодо ухвалення управлінського рішення керівником організації. 	

3	<p>Тема 3. Комунікації як процес. Управління комунікаціями в організації Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. З'ясувати значення термінів «комунікація» та «комунікативний процес». 2. Розкрити основні види, групи і форми комунікацій. 3. З'ясувати аспекти інформаційного середовища комунікацій. 3. Охарактеризувати комунікативні навички тих, хто говорить, і тих, хто слухає. Навести конкретні приклади. 4. Творче завдання: підготувати основні документи професійної наради або виступу: <ul style="list-style-type: none"> - сценарій, в якому прописані основні ідеї; - таймінг. 5. Опрацювати статтю у фаховому журналі (Мезенцева І. В., Павлович О. С., Ярликова В. Д. Особливості комунікації фізичного терапевта з пацієнтами при наданні реабілітаційних послуг. <i>Реабілітаційні та фізкультурно-рекреаційні аспекти розвитку людини</i>, 2022. Вип.12. С. 60 – 66) та скласти список правил комунікації фізичного терапевта з пацієнтами. 	6
4	<p>Тема 4. Теоретичні основи маркетингу у сфері охорони здоров'я Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрити процес еволюції маркетингу, маркетингові концепції. 2. Особливості маркетингових стратегій в системі охорони здоров'я. 3. За літературними джерелами дати відповіді на такі питання: <input type="checkbox"/> Які є різновиди маркетингу? <input type="checkbox"/> За якими ознаками здійснюється класифікація маркетингу? 4. Охарактеризувати основні поняття маркетингу. 5. Визначити, які типи маркетингу є найбільш актуальними для вітчизняної економіки. 6. Проаналізувати основні нормативно-правові акти, які регулюють маркетингову діяльність в Україні. 	6
5	<p>Тема 5. Сутність реабілітаційних послуг та їх класифікація Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. З'ясувати значення термінів «ринок реабілітаційних послуг», «маркетинг реабілітаційних послуг» 2. За літературними джерелами дати відповіді на такі питання: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Охарактеризуйте етапи життєвого циклу реабілітаційної послуги. <input type="checkbox"/> На яких етапах життєвого циклу реабілітаційних послуг найінтенсивніше використовується маркетинговий інструментарій? 3. Визначити, які типи маркетингу є найбільш актуальними для вітчизняної економіки. 	6
	<p>4. Ознайомитися, що таке Українська асоціація маркетингу і який вплив вона має на маркетингову діяльність підприємств.</p>	

6	<p>Тема 6. Організація та академічна доброчесність у маркетингових дослідженнях у сфері охорони здоров'я.</p> <p>Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дати визначення поняттю «маркетингові дослідження». 2. Розкрити найбільш поширені практичні завдання маркетингових досліджень в охороні здоров'я. 3. Проаналізувати проблеми розвитку маркетингу в державних та приватних медичних організаціях. 4. За літературними джерелами дати відповіді на такі питання: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Які Ви знаєте методи маркетингових досліджень? <input type="checkbox"/> Яка відмінність між місткістю ринку й часткою ринку? <ul style="list-style-type: none"> – Які штатні працівники беруть участь в маркетингових дослідженнях? – Хто регулює проведення маркетингових досліджень в Україні? 5. Творче завдання. Розробити анкету для проведення опитування населення щодо переваг отримання реабілітаційних послуг в певному закладі охорони здоров'я. 	6
7	<p>Тема 7. Комплекс маркетингових комунікацій у сфері реабілітаційних послуг</p> <p>Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначити фактори, що приваблюють споживачів медичних послуг. 2. За літературними джерелами дати відповіді на такі питання: <ul style="list-style-type: none"> – Які ознаки класифікації видів реклами Ви знаєте? – В чому полягає директ-маркетинг. <p><input type="checkbox"/> Чим відрізняється паблік рілейшнз і паблісіті?</p> <p><input type="checkbox"/> Яким чином прямий маркетинг діє як маркетингова комунікація?</p> <p>– Яка послідовність дій проведення маркетингових переговорів? 3.</p> <p>Творче завдання: проаналізувати корпоративний міф (сторітеллінг) і запропонувати спосіб його реалізації.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Ознайомитися із Законом України «Про рекламу» і визначити, які види маркетингових комунікацій і де можна застосовувати в Україні? 	6
8	<p>Тема 8. Маркетингова цінова політика. Стратегії та методи ціноутворення на ринку реабілітаційних послуг</p> <p>Завдання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дати визначення поняттю «маркетингова цінова політика». 2. Розкрити умови ефективного використання стратегій та методів ціноутворення. Дайте характеристику стратегіям цінового рівня. 3. Пояснити сутність стратегії єдиних гнучких цін. 4. Охарактеризувати ціноутворення. 5. За літературними джерелами дати відповіді на такі питання: <ul style="list-style-type: none"> – Які є види цін? <input type="checkbox"/> Які основні етапи методики розрахунку ціни? <input type="checkbox"/> Які чинники найбільше, на вашу думку, впливають на ціноутворення? – Як класифікуються методи ціноутворення? 	4

	6. Опрацювати кейс-завдання: «Формування цінової стратегії організації на основі проведення цінових досліджень».	
	Разом	46

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Обладнання: мультимедійне обладнання.

Програмне забезпечення: робоча програма навчальної дисципліни, опорні конспекти лекцій; збірка тестових і контрольних завдань для модульного оцінювання навчальних досягнень; методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів.

Методи навчання

Основні форми навчального процесу при вивченні дисципліни **«Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у фізичній терапії»**: навчальні заняття; самостійна робота студентів; робота в наукових бібліотеках та мережі Інтернет.

Види навчальної роботи студентів: лекція, практичне заняття, залік.

З метою активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни **«Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування у фізичній терапії»** використовуються різноманітні методи навчання, а саме: вербальні (словесні), наочні та практичні методи, які включають в себе як подання матеріалу викладачем (лекція, розповідь, пояснення, бесіда), так і роботу студентів з книжкою (підручником, довідковою, науковопопулярною і навчальною літературою) та глобальною мережею Інтернет, ін. Метод викладання навчального матеріалу визначаються викладачем в залежності від цілей і завдань, виду занять, змісту теми, можливостям (інтелектуальним, психологічним, морально-етичним тощо) студентів, наявним умовам і часу, відведеному для вивчення теми.

В ході лекцій використовуються наступні методи: пояснювально-ілюстративний, або інформаційно-рецептивний метод (розповідь, лекція, пояснення, робота з роздатковим матеріалом, підручником, демонстрація та ін.); проблемний метод подачі навчального матеріалу, частково-пошуковий або евристичний методи (викладач розділяє проблему на частини, студенти здійснюють окремі кроки щодо розв'язування під проблем); сучасні інтерактивні форми навчання відповідно до теми заняття: мозковий штурм, робота в групах, обговорення ситуацій тощо.

Під час викладання навчального матеріалу лекції використовується мультимедійна презентація.

- Перелік методів навчання, що використовуються у процесі вивчення дисципліни: 1) *за типом пізнавальної діяльності*: пояснювально-ілюстративний; репродуктивний; проблемного викладу; дослідницький; аналітичний; індуктивний; дедуктивний 2) *за основними етапами процесу*: формування знань; формування умінь і навичок; застосування знань; узагальнення; закріплення; перевірка
- 3) *за системним підходом*: стимулювання та мотивація; контроль та самоконтроль
- 4) *за джерелами знань*: словесні – розповідь, пояснення, лекція; наочні – демонстрація, ілюстрація
- 5) *за рівнем самостійної розумової діяльності*: проблемний; частково-пошуковий; дослідницький; метод проблемного викладання.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Баєва О. В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ.; 2008. 640 с.
2. Баєва О. В. Менеджмент організацій: Мед. та фармац. менедж. К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. 336 с.
3. Голубков Є. П. Маркетинг для професіоналів: практичний курс : підручник і практикум для бакалаврату та магістратури. 2017. С. 358–390.
4. Іванечко Н., Борисова Т., Процишин Ю. Маркетинг: навч. посіб. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
5. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. К. : КМБУКС, 2019. 224 с.
6. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навчальний посібник. Львів: національний ун-т „Львівська політехніка”, 2016.
7. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навчальний посібник. Центр навчальної літератури, 2019. 384 с.

8. Стасюк О. М. Маркетинг у сфері реабілітаційних послуг : навч. посіб. Л. : ЛДУФК, 2012. 167 с.
9. Стахів О. Г., Явнюк О. І., Волощук В. В. Основи менеджменту: навчальний посібник. За наук. ред. док. екон. наук, проф. М. Г. Бойко. Івано-Франківськ, «ЛілеяНВ». 2015. 336 с.
10. Худецький І.Ю., Антонова-Рафі Ю.В., Пономарьова Е.Е. Основи менеджменту, маркетингу та економіки в галузі охорони здоров'я: навч. посібник для студентів спеціальності 227 «Фізична терапія, ерготерапія». Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 200 с.
11. Яцура В.В., Жук О.П. Менеджмент: навчальний посібник. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2011.

Додаткова (допоміжна) література

1. Басва О. Формування державних освітньо-кваліфікаційних вимог до підготовки фахівців з менеджменту підприємств і організацій у сфері охорони здоров'я. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2009. Вип. 4. С. 231 – 238.
2. Вороніна А. В. Менеджмент: навчальний посібник. Дніпров. держ. техн. ун-т (ДДПУ). Кам'янське: ДДТУ, 2019. 352 с.
3. Ганін В. І., Ганіна Н. В., Гурова К. Д. Методологія соціально-економічного дослідження : навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2008. 224 с.
4. Гуророва О.О. Основи менеджменту: навчальний посібник. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: ХНАУ, 2009. 327 с.
5. Долот В. Д., Лещенко В. В. Поняття менеджменту й маркетингу в системі охорони здоров'я. Держава та регіони. *Сер.: Державне управління*. 2014. № 1. С. 8-13.
6. Ілляненко С. М. Маркетингові дослідження : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 192 с.
7. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. К. : ЦУЛ, 2019. 252 с.
8. Квасницька Р. С. Аналіз підходів до прийняття управлінських рішень. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 4 (20). С. 80 – 83.
9. Корінь В. Л. Маркетингова цінова політика. ЦУЛ, 2019. 200 с.
10. Король С. А., Долгова Н. О. Основи менеджменту та маркетингу сфери фізичної культури і спорту. Суми : Сумський державний університет, 2024. 122 с.
11. Криштанович С. Європейський досвід формування професійної компетентності майбутніх менеджерів фізичної культури і спорту. *Педагогічний альманах*. Херсон : КВНЗ «Херсонська академія неперервної освіти», 2017. Вип. 35. С. 204 – 211
12. Ляшенко Р.В. Основні підходи до управління в бізнесі. *Молодий вчений*. 2018. №12 (64). С. 296-301
13. Мезенцева І. В., Павлович О. С., Ярликова В. Д. Особливості комунікації фізичного терапевта з пацієнтами при наданні реабілітаційних послуг. *Реабілітаційні та фізкультурно-рекреаційні аспекти розвитку людини*, 2022. Вип.12. С. 60 – 66

14. Негрей М. В., Тужик К. Л. Теорія прийняття рішень: Навчальний посібник. Центр навчальної літератури, 2018. 272 с.
15. Нетепчук В.В. Самоменеджмент: Навчальний посібник. Рівне. НУВГП, 2013. 354 с.
16. Панченко В. А., Галета Я. В., Червененко О. В. Основи менеджменту: навчальний посібник. Дніпро: Середняк Т. К., 2019. 451 с.
17. Полковниченко С., Шкулепіна А. Маркетингове забезпечення сфери медичних послуг. *Проблеми і перспективи економіки та управління. Галузевий аспект розвитку національного господарства*. 2019. Т. 4, № 20. С. 176–186.
18. Радиш Я. Ф. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генезис, проблеми та шляхи реформування. К.: Вид-во УАДУ, 2001. 360 с.
19. Резніченко О. Г. Маркетинг та менеджмент в системі охорони здоров'я на сучасному етапі та їх перспективи. *Актуальні проблеми сучасної медицини*. 2017. №. 17, Вип. 4 (1). С. 245-248.
20. Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Менеджмент. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. с. 198–207.
21. Скібіцький О. М. Лідерство та стиль роботи менеджера: навчальний посібник. Центр навчальної літератури, 2010. 192 с.
22. Стахів О. В. Інституційне забезпечення управління системним розвитком закладів охорони здоров'я. *Scientific notes of Lviv University of Business and Law*. 2023. №. 36. С. 180188. 23. Стасюк О. Особливості інформування неповносправних про діяльність реабілітаційних центрів. *Фізична реабілітація – здобутки, проблеми, перспективи* : матеріали Всеукр. наук. конф. Л., 2009. С. 47 – 51.
24. Стасюк О. Основи формування інформаційних повідомлень про діяльність реабілітаційних центрів. *Проблеми активізації рекреаційно-оздоровчої діяльності населення* : матеріали VII Всеукр. наук.практ. конф. з міжнар. участю. Л., 2010. С. 301 – 305.
25. Стасюк О. М. Стратегічний менеджмент як один з етапів управління зв'язками з громадськістю реабілітаційних центрів. *Науковий часопис Нац. пед. ун-ту імені М. П. Драгоманова. Серія 15, 35 Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт)* : зб. наук. пр. К., 2010. Вип. 8. С. 119 – 123.
26. Стасюк О. Чинники, які впливають на вартість реабілітаційних послуг. *Фізична реабілітація* Л., 2010. Т. 1, № 1. С. 36 – 41.
27. Уотсон Т. Методи оцінки діяльності PR-відділів компанії : найкраще практичне керівництво по плануванню, дослідженню і оцінці зв'язків з громадськістю. Д. : Баланс Бізнес Букс, 2006. 260 с.
28. Федоренко С., Лазарева О., Вітомський В., Вітомська М. Основи організації центру з надання реабілітаційних послуг для осіб із порушеннями опорно-рухового апарату. *Молодіжний науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*, 2017. Вип. 28. С. 200-204.
29. Цзиці Лі. Лідерські якості менеджерів: вектори успіху: монографія. Центр навчальної літератури, 2018. 184 с.

30. Шатун В.Т. Основи менеджменту: Навчальний посібник. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.
31. Юринець З.В. Самоменеджмент : навч. Посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 272 с.
32. Kulaets, M. I., Kulaets, V. M., Kulaets, N. M., Lapkovsky, E. Y., Mykhaylyshyn, L. I. Принципи мультидисциплінарного менеджменту у фізичній терапії. *The actual problems of regional economy development*. 2020. Vol.2(16). PP.264-270.
33. Virginia Evans, Jenny Dooley, Susanne Hartley. Career Paths: Physiotherapy - Student's Book (with DigiBooks App). Express Publishing; 2019. 120 p.

Інформаційні ресурси

1. Електронна бібліотека підручників. URL: [http:// www.infolibrary.com.ua/bookstext7303.html](http://www.infolibrary.com.ua/bookstext7303.html)
2. Міністерство охорони здоров'я України. URL: <https://moz.gov.ua/>
3. Національна бібліотека України ім. В. І. Вербицького. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/> 4.
Національна наукова медична бібліотека України. URL: <http://www.library.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу. URL: www.uam.kneu.kiev.ua/.
6. Права людини у сфері охорони здоров'я: практичний посібник.
URL:
[http://medicallaw.org.ua/vydavnytstvo/praktychnyi-posibnyk-prava-liudyny-u-sferi-okhoronyzdrovia/5-zagalna-karakteristika-pravovoji-sistemi-i-sistemi-okhoroni-zdrovja-ukrajini/54-sistemaokhoroni-zdrovja-zagalni-ogljad/#:~:text=0%B5%D0%BC%D1%96%D1%8F%20%D0%BC%D0%B5%D0%](http://medicallaw.org.ua/vydavnytstvo/praktychnyi-posibnyk-prava-liudyny-u-sferi-okhoronyzdrovia/5-zagalna-karakteristika-pravovoji-sistemi-i-sistemi-okhoroni-zdrovja-ukrajini/54-sistemaokhoroni-zdrovja-zagalni-ogljad/#:~:text=0%B5%D0%BC%D1%96%D1%8F%20%D0%BC%D0%B5%D0%ogljad/#:~:text=0%B5%D0%BC%D1%96%D1%8F%20%D0%BC%D0%B5%D0%)
7. Про реабілітацію у сфері охорони здоров'я : Закон України від 03.12.2020 р. № 1053-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1053-20#Text>

Результати перегляду робочої програми навчальної дисципліни

Робоча програма перезатверджена на 20___ / 20___ н.р. без змін; зі змінами (Додаток ___).
(потрібне підкреслити)

протокол № ___ від «___» _____ 20 ___ р. Завідувач кафедри _____
(підпис) (Прізвище ініціали)

Робоча програма перезатверджена на 20___ / 20___ н.р. без змін; зі змінами (Додаток ___).
(потрібне підкреслити)

протокол № ___ від «___» _____ 20 ___ р. Завідувач кафедри _____
(підпис) (Прізвище ініціали)

Робоча програма перезатверджена на 20___ / 20___ н.р. без змін; зі змінами (Додаток ___).
(потрібне підкреслити)

протокол № ___ від «___» _____ 20 ___ р. Завідувач кафедри _____
(підпис) (Прізвище ініціали)

Робоча програма перезатверджена на 20___ / 20___ н.р. без змін; зі змінами (Додаток ___).
(потрібне підкреслити)

протокол № ___ від «___» _____ 20 ___ р. Завідувач кафедри _____
(підпис) (Прізвище ініціали)