

PROGRAM – STUDIA MBA

EXECUTIVE MBA
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
DLA SEKTORA OCHRONY ZDROWIA

PROGRAM MBA DLA SEKTORA OCHRONY ZDROWIA



	PRZEDMIOTY	REALIZATOR	ZALICZENIE	GODZ.
Semestr I				135
1.	Zintegrowana symulacyjna gra biznesowa	GUMED	A	27
2.	Zachowania w organizacji	Uła	A	18
3.	Zarządzanie strategiczne w służbie zdrowia	Uła	PK, E	24
4.	Strategia zarządzania i podstawy negocjacyjne w służbie zdrowia	GUMED	A	9
5.	Ekonomiczne aspekty zarządzania	Uła	PK	18
6.	Wystąpienia publiczne. Sztuka prezentacji	Uła	A	12
7.	Kierowanie zespołem	Uła	A	18
8.	Etyka w biznesie	Uła	A	9
Semestr II				135
1	Rachunkowość zarządcza	Uła	PK, E	32
2	Zarządzanie procesami i jakością (moduł A i B)	Uła	PG	32
3.	Zarządzanie finansowe	Uła	PK, E	32
4.	Zarządzanie marketingowe i PR	Uła	PK, E	24
5.	Metodologia projektu dyplomowego	Uła	A	9
6.	Sesja panelowa – Praktycy Praktykom	GUMED	A	6

Semestr III				135
1.	Systemy informacyjne biznesu	Uła	PK	18
2.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	Uła	PK, E	36
3.	Zarządzanie projektem	Uła	PK	18
4.	Ekonomika w ochronie zdrowia i farmakoekonomika	GUMED	PK	18
5.	Standardy ochrony zdrowia w Unii Europejskiej	GUMED	A	9
6.	Prawo gospodarcze	Uła	PK, E	36
Semestr IV				162
1.	Gra strategiczna	Uła	A	27
2.	Przywództwo i zarządzanie zmianą	Uła	A	27
3.	Przedmiot do wyboru – Programy profilaktyczne, zdrowie publiczne, promocja zdrowia i zdrowie publiczne*	GUMED	A	27
4.	Przedmiot do wyboru – Psychologiczne aspekty zarządzania*	Uła	A	27
5.	Przedmiot do wyboru – Negocjacje w biznesie*	Uła	A	27
6.	Przedmiot do wyboru – Zarządzanie Badaniami Klinicznymi*	GUMED	A, PK	27
RAZEM				567

Obszary tematyczne:

Psychologia biznesu
Rachunkowość i Finanse
Otoczenie biznesu
Strategia zarządzania
Procesy i projekty

Legenda:

- A - aktywność
- E - egzamin
- PG - projekt grupowy
- PK - praca kontrolna
- * - w wybranych dwóch przedmiotach udział obowiązkowy, w pozostałych dwóch udział dobrowolny

Uła – Uczelnia Łazarskiego

GUMED – Gdański Uniwersytet Medyczny

1. Zintegrowana symulacyjna gra biznesowa

Otoczenie biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie istotę zarządzania przedsiębiorstwem oraz ważności procesów integracji zachodzących między jego obszarami funkcjonalnymi, ukierunkowanymi na sprawne osiągnięcie założonych celów
- Uczestnik posiada umiejętność analizowania, planowania i kontroli, jako działań naturalnych i niezbędnych w procesie zarządzania przedsiębiorstwem na szczeblu Zarządu oraz Strategicznych Jednostek Biznesu - SBJ
- Uczestnik posiada doświadczenie w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem w oparciu o informacje finansowe
- Uczestnik wykorzysta możliwość sprawdzenia umiejętności menedżerskich poprzez zespołowe działanie w cyklu: decyzje - wyniki - decyzje

1

semestr

Program

1. Symulacyjna firma – ocena pozycji konkurencyjnej
2. Planowanie, wdrażanie i kontrola strategii zarządzania organizacją usługową
3. Ocena efektywności działań organizacji usługowej a możliwości jej dalszego rozwoju
4. Ocena końcowej pozycji organizacji usługowej na rynku oraz jej kondycji finansowej
5. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

2. Zachowania w organizacji

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik posiada praktyczną wiedzę dotyczącą uwarunkowań pracy ludzi w organizacji
- Uczestnik rozumie wpływ zmiennych osobowościowych na sposób funkcjonowania pracownika w firmie
- Uczestnik rozumie problematykę motywacji
- Uczestnik będzie znał techniki zarządzania konfliktem w organizacji
- Uczestnik będzie posiadał rozwinięte kompetencje komunikacyjne

1

semestr

Program

1. **Osobowość pracownika a efektywność działania w środowisku pracy**
2. **Percepcja – skąd biorą się różnice w postrzeganiu zjawisk gospodarczych**
3. **Uczenie się – proces wzmacniania konkurencyjności rynkowej**
4. **Znaczenie efektywnej komunikacji w pracy zawodowej**
5. **Psychologiczne aspekty konfliktu**
6. **Wprowadzenie do problematyki motywacji**
7. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

3. Zarządzanie strategiczne w służbie zdrowia

Strategia zarządzania

Efekty kształcenia

- Uczestnik będzie rozumiał podstawowe aspekty procesu zarządzania strategicznego w organizacji.
- Uczestnik znać będzie metodykę formułowania i wdrażania strategii.
- Uczestnik rozumie znaczenie roli menedżera w procesie zarządzania strategicznego organizacją.
- Uczestnik rozumie mechanizmy rządzące procesem formułowania strategii organizacji,
- Uczestnik potrafi przygotować podwładnych do wdrażania strategii w firmie.
- Uczestnik potrafi przeprowadzić analizę strategiczną przedsiębiorstwa.
- Uczestnik rozwinię umiejętności interdyscyplinarnego, kompleksowego spojrzenia na działalność organizacji w długim okresie czasu.

1

semestr

Program

1. **Koncepcje i elementy zarządzania strategicznego**
2. **Analiza otoczenia**
3. **Przewaga konkurencyjna**
4. **Opcje strategiczne**
5. **Wdrażanie strategii**
6. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

4. Strategia zarządzania i podstawy negocjacyjne w służbie zdrowia

Strategia zarządzania

Efekty kształcenia

- Uczestnik posiada świadomość zarządzania jednostkami medycznymi na podstawie wybranych modeli finansowania
- Uczestnik potrafi planować przychody szpitala w oparciu aktualne normatywy prawne- rozwinięcie praktycznej wiedzy.
- Uczestnik posiada umiejętność zarządzania w kryzysie

1

semestr

Program

1. Finansowanie Ochrony Zdrowia w Polsce na tle wybranych modeli na świecie
2. Przychody szpitala publicznego w aspekcie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej ze środków publicznych
3. Zarządzanie kryzysowe w opiece zdrowia studium przypadków
4. Taktyki negocjacyjne
5. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

5. Ekonomiczne aspekty zarządzania

Otoczenie biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie funkcjonowanie organizacji jako elementu szerszej całości ekonomicznej
- Uczestnik rozumie wpływ czynników politycznych oraz mikro i makroekonomicznych na funkcjonowanie biznesu.
- Uczestnik zna podstawowe prawa makro i mikroekonomiczne.
- Uczestnik zna i rozumie znaczenie podstawowych agregatów mikroekonomicznych
- Uczestnik rozumie finansową naturę przedsiębiorstwa i zna źródła i metody oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa
- Uczestnik rozumie strukturę rynków finansowych i ich rolę w realizacji polityki monetarnej, pieniężno – kredytowej i gospodarczej państwa.
- Uczestnik zna i rozumie funkcje i rolę Banku Centralnego w gospodarce wolnorynkowej.

1

semestr

Program

1. Popyt, podaż, rynek
2. Elastyczność popytu i podaży
3. Teoria zachowania konsumenta
4. Teoria zachowania producenta
5. Struktury rynku
6. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

6. Wystąpienia publiczne. Sztuka prezentacji

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- o Uczestnik zna sposoby skutecznej, świadomej, ukierunkowanej na osiągnięcie swoich celów komunikacji z odbiorcami.
- o Uczestnik posiada takie kompetencje jak: opanowanie mowy ciała, operowanie głosem, komunikacja z odbiorcami, przygotowanie adekwatnych przekazów.
- o Uczestnik posiada świadomość swojego potencjału; zna techniki opanowania ciała, głosu; posiada wiedzę na temat formułowania efektywnych przekazów.

1

semestr

Program

1. **Wstęp – czym są wystąpienia publiczne? Dlaczego są postrzegane jako trudne? Jak odczarować lęk przed wystąpieniami publicznymi?**
2. **Rodzaje wystąpień publicznych i ich charakterystyka**
3. **Psychiczne przygotowanie do wystąpień publicznych – jak rozpoznać i wyzwolić swoją osobistą MOC?**
4. **Ciało – co zrobić, by pomagało podczas wystąpień, a nie przeszkadzało – postawa, ręce, nogi, twarz. Gdzie w swoim ciele szukać źródła stabilności i mocy?**
5. **Głos – jak nim operować, by mówić o naszym spokoju i pewności siebie, a nie zdradzał lęku?**
6. **Mowa – jak mówić, by przekonywać odbiorców do swoich idei?**
7. **Treść – rozmaite sposoby okiełznywania jej**
8. **Treść – jak zbudować swoją wypowiedź? Struktura wypowiedzi, dobór słów. Jak rozkładać mocne akcenty tak, by nasza wypowiedź została zapamiętana**
9. **Metody osiągania swoich celów: jak inspirować, motywować, zachęcać lub zniechęcać? Słowem – jak wpływać na odbiorców?**
10. **Jak definiować cel swojej wypowiedzi? Jak trzymać się go pomimo przeszkód np.: wrogości, konfliktu interesów, presji czasu, presji publiczności**
11. **Jak stworzyć sugestywną prezentację, wykorzystując ewentualnie możliwości programu Power Point, a zarazem nie pozwalając, by to program wykorzystał nas do promocji swoich możliwości)**
12. **Jak dostosować swoją wypowiedź do odbiorców zależnie od ich wieku, wykształcenia i backgroundu kulturowego? Jak mówić do kobiet, jak do mężczyzn?**
13. **Sztuka robienia dobrego pierwszego wrażenia**
14. **Sztuka naprawiania złego pierwszego wrażenia**
15. **Podsumowanie szkolenia – wystąpienia publiczne jako jeden ze sposobów komunikacji interpersonalnej**
16. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

7. Kierowanie zespołem

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik zna zasady budowania i cechy efektywnego zespołu
- Uczestnik posiada techniki usprawniające komunikację w zespole
- Uczestnik wie jak zanalizować role, jakie może pełnić w zespole
- Uczestnik zna słabości i pułapki działań zespołowych
- Uczestnik rozumie role i kompetencje lidera zespołu

1

semestr

Program

1. Kluczowe cechy efektywnego zespołu
2. Proces rozwoju zespołu
3. Zarządzanie strukturą zespołu
4. Komunikacja w efektywnym zespole
5. Słabości i pułapki działań zespołowych
6. Działania przywódcze w zespole
7. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

8. Etyka w biznesie

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik podejmie refleksję etyczną nad życiem gospodarczym
- Uczestnik rozumie postawy i zachowania podmiotów gospodarujących w dobie szybkich cywilizacyjnych przemian.
- Uczestnik posiada narzędzia etyczne pozwalające działać skuteczniej zgodnie z zasadami Społecznej Odpowiedzialności Biznesu

1

semestr

Program

- 1. Etyczny wymiar gospodarowania. Zakres i cel etyki biznesu**
- 2. Wolność wyboru i odpowiedzialność**
- 3. Praca i jej etyczny wymiar**
- 4. Społeczna odpowiedzialność biznesu**
- 5. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

1. Rachunkowość zarządcza

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie podstawowe zasady funkcjonowania rachunkowości zarządczej
- Uczestnik potrafi analizować wyniki przedsiębiorstwa na różnych poziomach szczegółowości
- Uczestnik posiada umiejętność efektywnego zarządzania kosztami
- Uczestnik posiada umiejętność podejmowania świadomych decyzji kosztowych

2

semestr

Program

1. Wstęp – rachunkowość zarządcza
2. Koszty
3. Klasyczna analiza progu rentowności (BEP)
4. Metody zarządzania kosztami
5. Zarządzanie efektywnością
6. Rachunkowość zarządcza – podstawowe problemy funkcjonowania
7. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

2. Zarządzanie procesami i jakością

Procesy i projekty

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie znaczenie pojęć w zakresie zarządzania procesem oraz będzie rozumiał różnicę pomiędzy funkcyjnym a procesowym podejściem do zarządzania przedsiębiorstwem.
- Uczestnik potrafi ocenić sposób działania oraz wyznaczyć zadania dla zespołu procesowego w poszczególnych fazach jego tworzenia i funkcjonowania. Zrozumie znaczenie właściciela procesu oraz rolę specjalistów ds. jakości w zarządzaniu procesem.
- Uczestnik zna rodzaje miar w procesach, zasady mierzenia - w tym strategię próbkowania a także będzie umiał zweryfikować reprezentatywność zebranej próbki danych.
- Uczestnik potrafi precyzyjnie określić całkowitą jakość procesu (tzw. „poziom sigma” procesu) oraz wydolność odnoszącą się do poszczególnych cech procesu krytycznych dla jakości.
- Uczestnik zna metody i narzędzia jakościowej analizy procesu: diagram przyczynowo skutkowy, burze mózgów, SCAMPER, macierz kryteriów, SIPOC, analizę ścieżek procesu itp.

2

semestr

Program

1. **Koncepcja procesu**
2. **Zarządzanie procesem biznesowym (BPM)**
3. **Organizowanie projektu BPM**
4. **Organizacja pracy w projekcie BPM**
5. **Metody usprawniania procesów**
6. **Koncepcja jakości**
7. **TQM**
8. **ISO**
9. **Japońskie systemy jakości**
10. **Lean Six Sigma**
11. **Narzędzia jakości**
12. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

3. Zarządzanie finansowe

Rachunkowość i Finanse

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie znaczenie pojęć używanych w obszarze finansów.
- Uczestnik rozumie dane zawarte w zestawieniach i raportach finansowych.
- Uczestnik zna sposoby analizy danych finansowych w oparciu o wskaźniki.
- Uczestnik rozumie związki pomiędzy operacyjną działalnością podmiotu gospodarczego i finansowym ich obrazem.
- Uczestnik rozumie metody i narzędzia oceny zamierzeń inwestycyjnych
- Uczestnik zna współcześnie stosowane narzędzia oceny ryzyka związanego z prowadzeniem bieżącej i inwestycyjnej działalności.

2

semestr

Program

1. **Podstawowe dokumenty finansowe (bilans, rachunek wyniku, cash flow)**
2. **Budżetowanie**
3. **Koszty i zarządzanie kosztami**
4. **Ocena efektywności inwestycji**
5. **Źródła finansowania**
6. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

4. Zarządzanie marketingowe i PR

Otoczenie biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie koncepcje i pojęcia z zakresu zarządzania marketingowego
- Uczestnik zna metody dochodzenia do kluczowych decyzji marketingowych
- Uczestnik zna wybrane techniki zakresu marketing - mix

2

semestr

Program

1. **Koncepcja i podstawowe pojęcia zarządzania marketingowego**
2. **System informacji rynkowej i badania marketingowe**
3. **Planowanie marketingowe**
4. **Kreowanie wartości dla klienta**
5. **Komunikacja marketingowa**
6. **Zarządzanie cenami i sprzedażą**
7. **Zarządzanie relacjami z klientem**
8. **Kontrola działalności marketingowej**
9. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

6. Sesja panelowa – Praktycy Praktykom

Otoczenie biznesu

Efekty kształcenia

- Prezentacja aktualnych zagadnień w Służbie Zdrowia przez ekspertów i praktyków
- Omówienie aktualnych problemów w Służbie Zdrowia
- Wymiana doświadczeń między praktykami w Służbie Zdrowia

2

semestr

Program

Dyskusja panelowa z udziałem zaproszonych ekspertów i praktyków w Służbie Zdrowia

1. Systemy informacyjne biznesu

Procesy i projekty

Efekty kształcenia

- Uczestnik zna najnowsze trendy w biznesie elektronicznym i marketingu internetowym
- Uczestnik posiada wiedzę o najciekawszych rozwiązaniach internetowe i informatycznych wspomagających wyszukiwanie informacji oraz pracę grupową
- Uczestnik rozumie możliwości i rolę we współczesnej organizacji systemów klasy Business Intelligence oraz Customer Relationship Management
- Uczestnik posiada wiedzę o zagadnieniach zarządzania dużymi projektami informatycznymi (klasy ERP) oraz strategii informatyzacji

3

semestr

Program

1. **Biznes elektroniczny i marketing internetowy**
2. **Wyszukiwanie informacji w sieci i narzędzia wspomagające pracę grupową**
3. **Techniki i strategie marketingu internetowego**
4. **Najlepsze i najgorsze praktyki projektowania stron internetowych**
5. **Systemy BI oraz CRM**
6. **Strategie informatyzacji, systemy klasy ERP**
7. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

2. Zarządzanie zasobami ludzkimi

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie, na czym polega istota i filozofia Zarządzania Zasobami Ludzkimi, zakres działania i odpowiedzialności działów HR
- Uczestnik rozumie zależność między rodzajem kultury organizacyjnej a przyjętym modelem HR
- Uczestnik potrafi w praktyce zastosować model kompetencji
- Uczestnik zna etapy procesu rekrutacji i selekcji
- Uczestnik zna metody selekcji pracowników
- Uczestnik potrafi przeprowadzić profesjonalną rozmowę rekrutacyjną
- Uczestnik zna czynniki warunkujące utrzymywanie optymalnego poziomu motywacji
- Uczestnik zna systemy wynagradzania, ich zalety i wady
- Uczestnik potrafi zaplanować rozwój pracowników
- Uczestnik potrafi asertywnie przeprowadzić proces zwalniania pracownika

3

semestr

Program

1. Zarządzanie zasobami ludzkimi
2. Kultura organizacyjna
3. Zarządzanie kompetencjami pracowników
4. Zarządzanie ludźmi w procesie zmian
5. Ocenianie i wynagradzanie pracowników
6. Rozwój pracowników
7. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

3. Zarządzanie projektem

Procesy i projekty

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie sposób wykorzystania różnych metod zarządzania projektami do różnych typów projektów
- Uczestnik potrafi łączyć TPM (Traditional Project Management) i metodyki zwinne (Agile) – APF (Adaptive Project Framework)
- Uczestnik potrafi efektywnie stosować narzędzia zarządzania projektami
- Uczestnik zna proces realizacji projektu

3

semestr

Program

1. System zarządzania projektami w firmie
2. Inicjowanie Projektu
3. Planowanie Projektu
4. Realizacja i Kontrola Projektu
5. Zamknięcie Projektu
6. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

4. Ekonomia ochrony zdrowia i farmakoekonomika

Strategia zarządzania

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie podstawowych pojęć i terminologii związanych z ekonomiką ochrony zdrowia i farmakoekonomiką
- Uczestnik rozumie specyfikę kosztów w farmakoekonomice i metody ich pomiarów
- Uczestnik rozumie analizy stosowane w farmakoekonomice włącznie z pojęciem Jakości Życia w kontekście ekonomiki systemu ochrony zdrowia
- Uczestnik posiada praktyczne umiejętności krytycznej oceny prac naukowo-badawczych w dziedzinie ekonomiki zdrowia i farmakoekonomiki

3

semestr

Program

- 1. Podstawowe definicje i pojęcia**
- 2. Pomiar i ocena kosztów w Farmakoekonomice**
- 3. Analizy w farmakoekonomice**
- 4. Praktyczne aspekty ekonomiki w ochronie zdrowia**
- 5. Zamknięcie Projektu**
- 6. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

6. Prawo gospodarcze

Otoczenie biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik posiada praktyczną wiedzę związaną z oceną prawną reprezentacji kontrahentów,
- Uczestnik rozumie najważniejsze aspekty zapewniania interesów przedsiębiorcy przy zawieraniu umów
- Uczestnik zna zasady funkcjonowania organów spółki.
- Uczestnik rozumie uwarunkowania związane z odpowiedzialnością członków władz spółek

3

semestr

Program

1. Podstawowe informacje z zakresu prawoznawstwa
2. Prawo cywilne w systemie prawnym
3. Elementy prawa kontraktów
4. Zabezpieczenie wykonania zobowiązań umownych
5. Roszczenia z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy
6. Przegląd umów najczęściej zawieranych w obrocie gospodarczym
7. Prowadzenie działalności gospodarczej
8. Spółki
9. Zasady rozstrzygania sporów
10. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

1. Gra strategiczna

Strategia zarządzania

Efekty kształcenia

- Uczestnik rozumie istotę zarządzania przedsiębiorstwem oraz ważności procesów integracji zachodzących między jego obszarami funkcjonalnymi, ukierunkowanymi na sprawne osiągnięcie założonych celów
- Uczestnik posiada umiejętność analizowania, planowania i kontroli, jako działań naturalnych i niezbędnych w procesie zarządzania przedsiębiorstwem na szczeblu Zarządu oraz Strategicznych Jednostek Biznesu - SBJ
- Uczestnik posiada doświadczenie w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem w oparciu o informacje finansowe
- Uczestnik ma możliwość sprawdzenia umiejętności menedżerskich poprzez zespołowe działanie w cyklu: decyzje - wyniki - decyzje

4

semestr

Program

1. Symulacyjna firma – ocena sytuacji rynkowej
2. Planowanie strategii wprowadzenia produktów na rynek
3. Kontrola, korygowanie i rozbudowa strategii zarządzania marką organizacji usługowej w kolejnych okresach decyzyjnych
4. Ocena końcowej pozycji organizacji usługowej na rynku oraz jej kondycji finansowej
5. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

2. Przywództwo i zarządzanie zmianą

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik zna zasady budowania autorytetu przywódcy
- Uczestnik posiada silne kompetencje przywódcze
- Uczestnik posiada umiejętność stosowania adekwatnego stylu przywódczego
- Uczestnik zna problematykę coachingu

4

semestr

Program

1. Model kompetencji skutecznego lidera
2. Rozwijanie autorytetu lidera
3. Style przywódcze
4. Przywództwo transformacyjne i transakcyjne
5. Przywództwo w procesie zmian
6. Coaching jako narzędzie wspomagające funkcje przywódcze
7. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

Poniżej przedstawiono proponowane tematy w ramach przedmiotów do wyboru.

Ostateczna tematyka przedmiotów do wyboru będzie dostosowana do potrzeb i oczekiwań Uczestników. Może także zawierać tematy specyficzne dla branży medycznej.

3. Programy profilaktyczne, zdrowie publiczne, promocja zdrowia i zdrowie publiczne

Strategia zarządzania	
Efekty kształcenia	<ul style="list-style-type: none">o Uczestnik zna funkcjonujące programy profilaktyczne i źródła ich finansowaniao Uczestnik zna praktykę wykorzystania programów profilaktycznych do promocji przez firmy farmaceutyczne i przedsiębiorstwa leczniczeo Uczestnik zna zasady oceny programów profilaktycznych w oparciu o skuteczność i efektywność ekonomicznąo Uczestnik umie zaplanować i kierować programem profilaktycznymo Uczestnik umie wykorzystać program profilaktyczny do wzmocnienia wizerunku placówkio Uczestnik posiada umiejętność krytycznej oceny i ewaluacji programu zdrowotnego
Program	<ol style="list-style-type: none">1. Zdrowie jednostki i zdrowie publiczne2. Czynniki ryzyka chorób i podstawy działań profilaktycznych3. Programy profilaktyczne w oparciu o dowody4. Teoria i praktyka zarządzania programami zdrowotnymi5. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

4

semestr

4. Psychologiczne aspekty zarządzania

Psychologia biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik posiada umiejętność myślenia systemowego
- Uczestnik zna problematykę wpływu społecznego
- Uczestnik zna warunki dialogu
- Uczestnik posiada silne kompetencje komunikacyjne
- Uczestnik umie zarządzać konfliktem

4

semestr

Program

1. **Kontrakt psychologiczny w organizacji – zarządzanie relacjami**
2. **Podejście systemowe do organizacji – rozwiązywanie problemów**
3. **Skuteczne wywieranie wpływu w organizacji**
4. **Dialog w pracy grupowej**
5. **Konflikt w organizacji**
6. **Integracja planów życiowych – zarządzanie stresem**
7. **Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia**

5. Negocjacje w biznesie

Otoczenie biznesu

Efekty kształcenia

- Uczestnik zna zasady prowadzenia profesjonalnych negocjacji - praktyczne ćwiczenia negocjacyjne (symulacje rozmów)
- Uczestnik zna techniki wpływu społecznego (perswazji)
- Uczestnik zna „sztuczki” negocjacyjne i sposoby obrony przed nimi

4

semestr

Program

1. Zrozumienie procesu negocjacji
2. Przygotowanie negocjacji
3. Wybór strategii negocjacyjnej
4. Etapy spotkania negocjacyjnego
5. Techniki perswazji
6. Taktyki i chwytty negocjacyjne
7. Praktyczne wnioski dla Kadry Menedżerskiej Sektora Ochrony Zdrowia

6. Zarządzanie Badaniami Klinicznymi

Strategia zarządzania

Efekty kształcenia

- Uczestnik zna podstawowe pojęcia z zakresu badań klinicznych.(KW)
- Uczestnik zna i rozumie podstawowe regulacje prawne związane z prowadzeniem badania klinicznego.(KW)
- Uczestnik potrafi opisać i stosować podstawowe zasady Dobrej Praktyki Klinicznej. (KU)
- Uczestnik stosuje w codziennej pracy zasady Dobrej Praktyki Klinicznej (KU)
- Uczestnik zna znaczenie badań klinicznych w praktyce lekarskiej i poszerzaniu wiedzy medycznej (KK)
- Uczestnik potrafi podać podstawowe różnice pomiędzy badaniem klinicznym komercyjnym i niekomercyjnym (KW) .
- Uczestnik zna i potrafi opisać podstawowe procesy związane z realizacją badania klinicznego.KW
- Uczestnik potrafi wymienić interesariuszy badania klinicznego.KW
- Uczestnik potrafi przypisać role członków zespołu w badaniu zgodnie z zasadami Dobrej Praktyki Klinicznej. (KU)
- Uczestnik potrafi zaplanować organizację pracy ośrodka badań klinicznych. (KU)
- Uczestnik ma świadomość odpowiedzialności związanej z realizacją eksperymentu medycznego. (KK)

4

semestr

Program

1. Wstęp do badań klinicznych
2. Niekomercyjne badania kliniczne
3. Specyfika badań klinicznych w pediatrii
4. Dokumentacja Badania Klinicznego
5. Systemy informatyczne oraz innowacyjne rozwiązania stosowane w badaniach klinicznych
6. Podmioty zaangażowane w prowadzenie badań klinicznych
7. Nadzór nad bezpieczeństwem farmakoterapii (Pharmacovigilance)
8. Rekrutacja pacjentów w badaniach klinicznych
9. Aspekty prawne i finansowe w badaniach klinicznych – umowy, ubezpieczenie, prawa i obowiązki pacjenta, budżety badań klinicznych
10. Audyty i inspekcje w badaniach klinicznych

**HARMONOGRAM
TRZYDNIOWEJ SESJI**

GODZINY ZAJĘĆ	DZIEŃ 1
08.30 -10.15	Zajęcia w ramach Programu MBA
10.15 -10.30	Przerwa kawowa
10.30 -12.30	c.d. zajęć
12.30 -12.45	Przerwa kawowa
12.45 -14.15	c.d. zajęć
14.15 -15.00	Przerwa na lunch
15.00 -16.30	c.d. zajęć
GODZINY ZAJĘĆ	DZIEŃ 2
08.30 -10.15	Zajęcia w ramach Programu MBA
10.15 -10.30	Przerwa kawowa
10.30 -12.30	c.d. zajęć
12.30 -12.45	Przerwa kawowa
12.45 -14.15	c.d. zajęć
14.15 -15.00	Przerwa na lunch
15.00 -16.30	c.d. zajęć
GODZINY ZAJĘĆ	DZIEŃ 3
08.30 -10.15	Zajęcia w ramach Programu MBA
10.15 -10.30	Przerwa kawowa
10.30 -12.30	c.d. zajęć
12.30 -13.15	Przerwa kawowa
13.15 -15.00	c.d. zajęć
15.00 -15.15	Przerwa na lunch
15.15 -16.30	c.d. zajęć

Egzaminy i prace kontrolne MBA

Do otrzymania dyplomu MBA konieczne jest uzyskanie wszystkich zaliczeń i zdanie egzaminów wymaganych przez Regulamin Programu Studiów MBA, a także uzyskanie pozytywnej oceny z projektu dyplomowego. Sposoby zaliczania poszczególnych elementów Programu przedstawiono w Zakresie Programu Studiów MBA, gdzie: PK – praca kontrolna, E – egzamin, A – obecność potwierdzona przez prowadzącego, GPD – grupowy projekt doradczy.

Zakres Programu Studiów MBA stanowi element umów dotyczących programów organizowanych na zlecenie podmiotów prawnych.

Zakres Programu Studiów MBA edycji organizowanej w trybie otwartym publikowany będzie na stronie internetowej GUMed w informacji o naborze na Program Studiów MBA..

Poszczególne elementy Programu zaliczane są na następujących zasadach:

- a) przedmioty kończące się egzaminem są zaliczane na podstawie pracy kontrolnej i egzaminu. Na ocenę końcową składa się średnia ocen z pracy kontrolnej i egzaminu w następujących proporcjach: egzamin – 60%, praca kontrolna – 40%,*
- b) pozostałe przedmioty zaliczane są na podstawie jednej pracy kontrolnej z danego przedmiotu, ocenianej na zasadach podanych w Zakresie Programu Studiów MBA,*
- c) warsztaty zaliczane są na podstawie aktywnego uczestnictwa, potwierzonego i ocenionego przez prowadzącego albo, w przypadku uzasadnionej nieobecności, na podstawie pracy kontrolnej.*

Tematy prac kontrolnych ogłaszane są słuchaczom przez prowadzącego przedmiot. Prace kontrolne i egzaminy z wszystkich przedmiotów pisane są w języku polskim. Terminy składania prac kontrolnych podawane są przed rozpoczęciem semestru. Terminy te nie mogą być przekraczane. Każdy dzień opóźnienia złożenia pracy kontrolnej powoduje odjęcie jednego punktu od uzyskanej oceny. Niezłożenie pracy kontrolnej przed terminem rozpoczęcia egzaminu powoduje niedopuszczenie do egzaminu i konieczność złożenia pracy kontrolnej oraz zdawania egzaminu w trybie poprawkowym.

Prace kontrolne, w formie określonej przez prowadzącego przedmiot, składane są Koordynatorowi Studiów MBA w wersji elektronicznej. W zakresie formatowania, tabel, rysunków, przypisów i spisu literatury praca powinna spełniać wymogi określone dla projektu dyplomowego.

Egzaminy odbywają się w formie pisemnej. Prowadzący egzamin wręcza zdającym formularze pracy egzaminacyjnej wraz z pytaniami egzaminacyjnymi. W trakcie egzaminu nie wolno posługiwać się żadnymi materiałami i pomocami dydaktycznymi oprócz materiałów wręczanych lub dopuszczonych do wykorzystania przez prowadzącego.

Przypadki korzystania z niedozwolonych materiałów oraz komunikowania się z innymi słuchaczami stwierdzone w trakcie trwania egzaminu spowodują:

- usunięcie z egzaminu,*
- rozpatrzenie sprawy przez Komisję Egzaminacyjną, która podejmie decyzję o skierowaniu na egzamin poprawkowy lub o skreśleniu z listy słuchaczy.*

Daty egzaminów ogłaszane są najpóźniej w ostatnim dniu zajęć z danego przedmiotu.

Oceny i zaliczenia

Prace kontrolne, egzaminy i projekt dyplomowy oceniane są wg poniższej skali punktowej:

91 – 100	Celujący
81 – 90	bardzo dobry
71– 80	Dobry
61 – 70	Dostateczny
51 – 60	Poprawny
00 – 50	Niedostateczny

Uzyskaniem odpowiedniej liczby punktów określonych w paragrafie 3.3.1 jest równoznaczne z zaliczeniem elementu Programu. Do zaliczenia przedmiotu kończącego się egzaminem niezbędne jest uzyskanie ocen zarówno z pracy kontrolnej, jak i z egzaminu, na poziomie co najmniej 51 punktów. Do zaliczenia przedmiotu kończącego się pracą kontrolną niezbędne jest uzyskanie oceny z tej pracy na poziomie co najmniej 51 punktów. Elementem oceny pracy kontrolnej jest wymóg aktywnej obecności na zajęciach. Szczegółowe zasady tej oceny określone są w Zakresie Programu Studiów MBA. Do zaliczenia warsztatu niezbędny jest, potwierdzony i oceniony przez prowadzącego, aktywny udział w tym warsztacie.

Niezaliczenie elementu Programu kończącego się egzaminem w terminie przewidzianym w planie zajęć spowoduje skierowanie słuchacza przez Dyrektora Studiów MBA na egzamin poprawkowy, który odbywa się w terminie uzgodnionym z Koordynatorem Studiów MBA, ale nie wcześniej niż cztery tygodnie po pierwszym terminie. Egzamin poprawkowy z danego przedmiotu można zdawać tylko jeden raz. W uzasadnionych i udokumentowanych przypadkach (choroba lub zdarzenie losowe) Dyrektor Studiów MBA wyznacza dodatkowy termin egzaminu.

Słuchacz, który z pracy kontrolnej stanowiącej jedyną podstawę zaliczenia elementu Programu otrzymał ocenę poniżej 51 punktów, ma prawo do jednokrotnego złożenia poprawionej pracy kontrolnej. Poprawiona praca musi być złożona w terminie do 14 dni od momentu zwrócenia słuchaczowi do wglądu ocenionej negatywnie pracy.

Słuchacz, który po egzaminie poprawkowym nadal nie zaliczył przedmiotu lub otrzymał ocenę poniżej 51 punktów po przedstawieniu poprawionej pracy kontrolnej, nie może kontynuować Studiów MBA.

Konsekwencją nieobecności na egzaminie jest skierowanie słuchacza na egzamin poprawkowy. W uzasadnionych i udokumentowanych przypadkach (choroba lub zdarzenie losowe) Dyrektor Studiów MBA może wyrazić zgodę na zmianę terminu egzaminu.

Słuchacz, który z uzasadnionych przyczyn nie uczestniczył w przewidzianym w Programie Studiów MBA warsztacie, zobowiązany jest do złożenia pracy kontrolnej.

Warunkiem dopuszczenia do kolejnego semestru jest uzyskanie zaliczeń wszystkich elementów Programu Studiów MBA i dokonanie opłaty za kolejny semestr przed jego rozpoczęciem.

Decyzje o zaliczeniu przedmiotu lub semestru, skierowaniu na egzamin poprawkowy oraz skreśleniu z listy słuchaczy podejmowane są przez Dyrektora Studiów MBA.

Dyrektor Studiów MBA jest ostatecznym organem odwoławczym w sprawach ocen z egzaminów i prac kontrolnych.

Projekt dyplomowy

Projekt dyplomowy realizowany jest w trakcie IV semestru. Projekt jest pisany w języku polskim.

Temat projektu dyplomowego ustalany jest wspólnie z promotorem projektu w trakcie III semestru. Inicjatywa co do wyboru, tematyki oraz zakresu projektu należy do słuchacza. Zaakceptowaną przez promotora propozycję projektu dyplomowego należy złożyć Koordynatorowi Studiów MBA.

Promotorem projektu może być wykładowca Studiów MBA lub osoba upoważniona przez Dyrektora Studiów MBA. Wykładowca, do którego zwrócono się z prośbą o podjęcie się funkcji promotora, może odmówić opieki nad projektem dyplomowym. W powyższej sytuacji Koordynator Studiów MBA udzieli słuchaczowi pomocy w znalezieniu odpowiedniego promotora.

Słuchacze, po dokonaniu wyboru tematyki i zakresu projektu, są zobowiązani przesłać elektronicznie jego propozycję, która powinna uzyskać akceptację promotora.

Projekt dyplomowy powinien zostać złożony na ręce Koordynatora Studiów MBA w terminie wskazanym dla każdego Programu odrębnie w wersji elektronicznej i w formie papierowej. Przekroczenie tego terminu spowoduje opóźnienie uzyskania dyplomu studiów MBA o jeden rok.

Autor projektu dyplomowego powinien wykazać się umiejętnością samodzielnego rozwiązywania praktycznych problemów z zakresu zarządzania z wykorzystaniem narzędzi i technik poznanych w trakcie Studiów MBA. Szczegółowe zalecenia dotyczące pisania projektów dyplomowych przedstawiane są w trakcie warsztatu Metodologia projektu dyplomowego.

Projekt dyplomowy ma charakter pracy indywidualnej lub zespołowej. Warunkiem akceptacji projektu grupowego jest możliwość precyzyjnego określenia wkładu pracy każdego z autorów, wskazanego w spisie treści. Ostateczną decyzję o akceptacji propozycji projektu podejmuje Dyrektor Studiów MBA.

Projekt dyplomowy oceniany jest przez promotora oraz recenzenta powoływanego przez Dyrektora Studiów MBA. Instancją odwoławczą w sprawie ocen projektów jest Dyrektor Studiów MBA.

Dyrektor Studiów MBA, na podstawie ocen wystawionych przez promotora oraz recenzenta, podejmuje decyzję o dopuszczeniu projektu do akceptacji przez Komisję ds. Studiów MBA.

Dyrektor Studiów MBA podejmuje ostateczną decyzję o przyjęciu i ocenie projektu dyplomowego oraz nadaniu tytułu Master of Business Administration.

W przypadku nieprzyjęcia projektu dyplomowego, słuchacz może uzyskać zgodę na złożenie nowego projektu. Zgoda, o której mowa, może być udzielona słuchaczowi tylko jeden raz.

Dyplom z wyróżnieniem otrzymują słuchacze, którzy uzyskali średnią ocen ze wszystkich elementów Programu na poziomie 81 punktów lub więcej oraz uzyskali ocenę końcową z projektu dyplomowego na poziomie 91 punktów lub więcej.

Uroczyste wręczenie dyplomów MBA odbywa się raz w roku łącznie z inauguracją nowej edycji Studiów MBA.

Na prośbę słuchacza, w uzasadnionym przypadku, projekt dyplomowy może zostać opatrzony klauzulą „poufne”, umieszczoną na okładce i na stronie tytułowej.

W takim przypadku projekt nie będzie udostępniany do publicznego wglądu w okresie obowiązywania klauzuli określonym przez słuchacza. Decyzję o nadaniu klauzuli poufności podejmuje Dyrektor Studiów MBA.