الخطة الدراسية لمقرر تسويق الخدمات الصحية

العام الجامعي1436/1435 هـ

برامج التعليم عن بعد

اسم المقرر تسويق الخدمات الصحية **القسم العلمي** قسم إدارة الخدمات الصحية و المستشفيات	**رمز المقرر** HHSM 412	**أستاذ المادة** د. عبدالاله سيف الدين ساعاتي بريد الكتروني: ASSAATI@GMAIL.COM الموقع الالكتروني: HTTP://ASSAATI.KAU.EDU.SA	**عدد الوحدات** 3
المتطلبات السابقة	**لا يوجد متطلب سابق لهذا المقرر**		

وصف المقرر:

لقد تم تصميم هذه المادة بشكل يجعل الطالب ملماً بالمفاهيم والخبرات والممارسات التسويقية في مجال الخدمات الصحية والمستشفيات وتركز المادة على بيان أهمية التسويق الصحي وسلوك المنتفعين بالمنتج الصحي مع شرح وتفصيل سبل تصميم وتطوير الخدمات الصحية وتسعيرها وترويجها وتوزيعها.

أهداف المقرر:

١. التمييز بين العناصر المختلفة للبيئة التسويقية وتحديد أثرها على ممارسة التسويق الصحي.
٢. تقسيم السوق الصحي إلى قطاعات تسويقية وتحديد القطاعات المستهدفة.
٣. إدارة عناصر المزيج التسويقي بشكل مربح للمستشفى ومرضي لعملائها " المرضى".
٤. فهم قوة السوق التي تشكل سوق الرعاية الصحية اليوم.
٥. تسويق الخدمات الصحية بكفاءة عالية.

الخطة الدراسية لمقرر تسويق الخدمات الصحية

العام الجامعي1436/1435 هـ

برامج التعليم عن بعد

توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي:

الموضوع	الأسبوع
الفصل الأول: خلفية عامة في التسويق و الخدمات التسويقية.	الأول
الفصل الثاني: التسويق الصحي (مفهوم التسويق الصحي، التطور الفكري للتسويق الصحي)	الثاني
الفصل الثاني: التسويق الصحي (أهمية التسويق الصحي، خصائص التسويق الصحي)	الثالث
الفصل الثالث: تحليل سلوك المستهلك	الرابع
الفصل الرابع: نظم المعلومات التسويقية	الخامس
الفصل الخامس: التخطيط التسويقي في المستشفيات (مزايا التخطيط، مضامين التخطيط الإستراتيجي الصحي)	السادس
الفصل الخامس: التخطيط التسويقي في المستشفيات (التخطيط لتطوير رعاية المرضي، الفشل المحتمل للبرنامج التسويقي)	السابع
الفصل السادس: تجزئة السوق الصحي و إختيار السوق المستهدف.	الثامن
الفصل السابع: منتجات المستشفي [الخدمات].	التاسع
الفصل الثامن: النوعية في الخدمات الصحية.	العاشر
الفصل التاسع: الترويج الصحي.	الحادي عشر
الفصل العاشر: التسعير للخدمات الصحية.	الثاني عشر
الفصل الحادي عشر: التوزيع للخدمات التسويقية.	الثالث عشر
الفصل الثاني عشر: تنظيم إدارة التسويق و هيكلتها التنظيمية في المستشفي	الرابع عشر
الاختبار النهائي	الخامس عشر

الخطة الدراسية لمقرر تسويق الخدمات الصحية

العام الجامعي1436/1435 هـ

برامج التعليم عن بعد

المخرجات المتوقعة: عند الانتهاء من دراسة هذا المقرر، سوف يكون الطالب قادرا على:

١. التعريف بالنشاطات الترويجية المختلفة في القطاع الصحي .
٢. التعريف بمنافذ التوزيع المختلفة التي تعمل في القطاع الصحي .
٣. التعرف على الأسس العلمية في التسويق للخدمات الصحية .
٤. القدرة على عمل البحوث التسويقية في القطاع الصحي .
٥. مهارات القدرة على التعامل مع البيئية الصحية داخلياً وخارجياً .
٦. مهارات القدرة على تحليل السياسات التسويقية وتطويرها .
٧. مهارات تطوير قدرات ومهارات الاتصال المختلفة .

الكتاب المقرر:

أ.د. ثامر ياسر البكري، تسويق الخدمات الصحية (عمان: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع،2012).

المراجع المساندة:

طريقة التقييم:

EMESالتفاعل من خلال نظام	العدد المطلوب خلال الفصل الدراسي	الدرجة
الواجبات	4	12
الاختبارات القصيرة	2	12
المنتديات	3	6
المجموع		30
الاختبار النهائي		70
نسبة التقييم النهائية		100