



الخطة الدراسية لمقرر تسويق الخدمات الصحية  
العام الجامعي ١٤٣٥/١٤٣٦ هـ  
برنامج التعليم عن بعد



<u>عدد الوحدات</u> ٣	<u>أستاذ المادة</u> أ. هند حميد الجهني بريد الالكتروني: <a href="mailto:HINDALJEHANI@HOTMAIL.COM">HINDALJEHANI@HOTMAIL.COM</a>	<u>رمز المقرر</u> HHSM 412	<u>اسم المقرر</u> تسويق الخدمات الصحية
MRK152			المتطلبات السابقة
<b>وصف المقرر:</b> قد 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.			
<b>أهداف المقرر:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>١. التمييز بين العناصر المختلفة للبيئة التسويقية وتحديد أثرها على ممارسة التسويق الصحي.</li><li>٢. تقسيم السوق الصحي إلى قطاعات تسويقية وتحديد القطاعات المستهدفة.</li><li>٣. إدارة عناصر المزيج التسويقي بشكل مربح للمستشفى ومرضى لعملائها " المرضى".</li><li>٤. فهم قوة السوق التي تشكل سوق الرعاية الصحية اليوم</li><li>١. تسويق الخدمات الصحية بكفاءة عالية</li></ol>			



الخطة الدراسية لمقرر تسويق الخدمات الصحية  
العام الجامعي ١٤٣٥/١٤٣٦ هـ  
برنامج التعليم عن بعد



توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي:

الأسبوع	الموضوع
الأول	خلفية عامة في التسويق والخدمات التسويقية
الثاني	التسويق الصحي: المفهوم - التطور - الأهمية
الثالث	التسويق الصحي: المفهوم - التطور - الأهمية
الرابع	تحليل سلوك المستهلك
الخامس	نظم المعلومات التسويقية
السادس	خطوات إجراء البحث التسويقي الصحي
السابع	تجزئة السوق الصحي
الثامن	حالات وتطبيقات
التاسع	منتجات المستشفى (الخدمات)
العاش	التوعية في الخدمة الصحية
الحادي عشر	الترويج الصحي
الثاني عشر	التسعير للخدمات الصحية
الثالث عشر	التوزيع للخدمات الصحية
الرابع عشر	حالات وتطبيقات
الخامس عشر	الاختبار النهائي



الخطة الدراسية لمقرر تسويق الخدمات الصحية  
العام الجامعي ١٤٣٥/١٤٣٦ هـ  
برنامج التعليم عن بعد



**المخرجات المتوقعة:**

عند الانتهاء من دراسة هذا المقرر، سوف يكون الطالب قادراً 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 التعامل مع مختلف فئات المجتمع مرضي و مندوبي خدمات صحية .
٧. مهارات القدرة على تحليل السياسات التسويقية وتطويرها
٨. مهارات تطوير قدرات ومهارات الاتصال المختلفة .

**الكتاب المقرر:**

د. ياسر ثامر البكري، تسويق الخدمات الصحية (عمان: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ٢٠٠٥

**طريقة التقييم:**

الدرجة	العدد المطلوب خلال الفصل الدراسي	EMES التفاعل من خلال نظام
١٢	٤	الواجبات
١٢	٢	الاختبارات القصيرة
٦	٣	المنتديات
٧٠	١	الامتحان النهائي