



مفردات مادة تسويق الخدمات الصحية  
العام الجامعي 1437/1436 هـ  
برامج الانتساب



<u>عدد الوحدات</u> 3	<u>أستاذ المادة</u> أ. دينا حميد الجحدي بريد الكتروني: DINA.ALJAHDALY@GMAIL.COM	<u>رمز المقرر</u> HHSM412	<u>اسم المقرر</u> تسويق الخدمات الصحية
	وقت المحاضرة: الأحد- الثلاثاء- الخميس (19:50 – 18:30)		
MRK 152			المتطلبات السابقة
<b>وصف المقرر:</b> 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.			
<b>أهداف المقرر:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. التمييز بين العناصر المختلفة للبيئة التسويقية وتحديد أثرها على ممارسة التسويق الصحي.</li><li>2. تقسيم السوق الصحي إلى قطاعات تسويقية وتحديد القطاعات المستهدفة.</li><li>3. إدارة عناصر المزيج التسويقي بشكل مريح للمستشفى ومرضى لعملائها " المرضى".</li><li>4. فهم قوة السوق التي تشكل سوق الرعاية الصحية اليوم</li><li>5. تسويق الخدمات الصحية بكفاءة عالية</li></ol>			



مفردات مادة تسويق الخدمات الصحية  
العام الجامعي 1437/1436 هـ  
برامج الانتساب



توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي:		
الأسبوع	الموضوع	ملاحظات
1	خلفية عامة في التسويق والخدمات التسويقية	
2	التسويق الصحي: المفهوم - التطور - الأهمية	
3	التسويق الصحي: المفهوم - التطور - الأهمية	
4	تحليل سلوك المستهلك	
5	نظم المعلومات التسويقية	
6	خطوات إجراء البحث التسويقي الصحي	
7	تجزئة السوق الصحي	
8	حالات وتطبيقات	
9	منتجات المستشفى (الخدمات)	
10	التوعية في الخدمة الصحية	
11	الترويج الصحي	
12	التسعير للخدمات الصحية	
13	التوزيع للخدمات الصحية	
14	حالات وتطبيقات	
15	الاختبار النهائي	



مفردات مادة تسويق الخدمات الصحية  
العام الجامعي 1436/1437 هـ  
برامج الانتساب



المخرجات المتوقعة:

1. التعرف بالنشاطات الترويجية المختلفة في القطاع الصحي .
2. التعرف بمنافذ التوزيع المختلفة التي تعمل في القطاع الصحي .
3. التعرف على الأسس العلمية في التسويق للخدمات الصحية .
4. القدرة على عمل البحوث التسويقية في القطاع الصحي .
5. مهارات القدرة على التعامل مع البيئة الصحية داخلياً وخارجياً .
6. مهارات التعامل مع مختلف فئات المجتمع مرضي ومندوبي خدمات صحية .
7. مهارات القدرة على تحليل السياسات التسويقية وتطويرها
8. مهارات تطوير قدرات ومهارات الاتصال المختلفة .

طريقة التقييم:

الدرجة		
100		الامتحان النهائي