Силлабус
Кафедра «Социальное медицинское страхование и общественное здоровье»
Рабочая учебная программа дисциплины
«Основы маркетинга и менеджмента в здравоохранении»
Образовательная программа 6В10118 «Медико-профилактическое дело»

1.	**Общие сведения о дисциплине**		
1.1	Код дисциплины: OMMZ 2215	1.6	Учебный год: 2024-2025
1.2	Название дисциплины: Основы маркетинга и менеджмента в здравоохранении	1.7	Курс: 2
1.3	Пререквизиты: Введение в профессию	1.8	Семестр: 3
1.4	Постреквизиты: Основы общественного здравоохранения	1.9	Количество кредитов (ECTS): 3
1.5	Цикл: БД	1.10	Компонент: ВК
2.	**Описание дисциплины (максимум 50 слов)**		
Менеджмент в здравоохранении. Основные функции и виды менеджмента. Классификация управленческих решений в здравоохранении. Стили руководства. Виды конфликтов и пути выхода из них. Маркетинг в здравоохранении. Концепции маркетинга. Основные подходы к маркетингу. Виды и функции маркетинга. Определение некоммерческого маркетинга. Процесс управления маркетингом. Реклама и продвижение рынка услуг.			
3.	**Форма суммативной оценки**		
3.1	Тестирование ✓	3.5	Курсовая
3.2	Письменный	3.6	Эссе
3.3	Устный	3.7	Проект
3.4	Оценка практических навыков	3.8	Другой (указать)
4.	**Цели дисциплины**		
Формирование у обучающихся комплекса знаний и навыков по маркетингу и менеджменту, необходимых в здравоохранении для эффективного управления будущей профессиональной деятельностью в условиях рыночной экономики здравоохранения.			
5.	**Конечные результаты обучения (РО дисциплины)**		
РО1	Понимает сущность и характерные черты современного менеджмента и маркетинга, историю развития, основы теории принятия управленческих решений.		
РО2	Знает особенности стимулирования труда, управления рисками и менеджмента в сфере профессиональной деятельности в системе стратегического менеджмента.		
РО3	Знает функции менеджмента в рыночной экономике, организацию деятельности экономического субъекта и составные элементы маркетинговой деятельности, принципы и методы маркетинга и основы планирования.		
РО 4	Умеет применять на практике систему методов управления, стили управления, навыки общения и делового общения.		
РО 5	Понимает конъектуру рынка движимой и недвижимой недвижимости в маркетинге, умеет определять динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив.		
5.1	РО	Результаты обучения ОП, с которыми связаны РО дисциплины	
	РО 1 РО 3	РО1 Анализирует критически и применяет на практике надежную, современную, научно-обоснованную информацию и знания в области социально-поведенческих, биомедицинских, гигиенических, эпидемиологических и клинических наук	

	РО 2 РО 5	РО2 Выстраивает эффективное профессиональное взаимодействие с органами власти, организациями, населением, членами сообществ, средства массовой информации в вопросах обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.
	РО 4	РО3 Владеет информационными технологиями, эффективно использует информацию в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения для внедрения новых подходов в рамках своей квалификации и использует электронные системы для обеспечения документирования процессов.

6. Подробная информация о дисциплине

6.1 Место проведения (здание, аудитория): Аль-Фараби, 3, учебный корпус № 4 АО ЮКМА, 2 этаж, ауд. 1-14. www.skma.edu.kz

6.2	Количество часов	Лекции	Практ. зан.	СРОП	СРО
	90	6	24	9	51

6.3	Неделя/дата	Лекции	Практ. зан.	СРОП	СРО
	1/1	1	4	1	6
	1/2	1	3	1	6
	1/3	1	3	2	6
	1/4	1	4	1	6
	1/5	1	3	1	6
	2/6	1	3	2	6
	2/7	*	4	1	6

7. Сведения о преподавателях

№	Ф.И.О	Степени и должность	Электронный адрес	Научные интересы и др.	Достижения
1.	Павлова Елена Викторовна	Старший преподаватель	Lena601985@mail.ru	Актуальные вопросы здравоохранения	Более 10 статей
2.	Магай Любовь Николаевна	Старший преподаватель, магистр	magai_lyubov@mail.ru	Магистерская диссертация на тему «Медико-социальные аспекты организации оказания медицинской помощи пожилому населению» (на примере города Шымкент)	Автор 15 статей

8. Тематический план

Неделя/ день	**Название темы**	**Краткое содержание**	**РО дисциплины**	**Кол-во часов**	**Формы/методы/ технологии обучения**	**Формы/ методы оценивания**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
1/1	**Лекция.**	Определения	ОН 1	1	Обзорная	Вопросы

	Введение менеджмент. Менеджмент как наука.	менеджмента, история развития. Мировой опыт.	ОН 3			обратной связи
	Практическое занятие. Менеджмент, его сущность и категории.	Содержание менеджмента. Цели и задачи менеджмента. Принципы менеджмента.	ОН 1 ОН 3	4	Устный опрос	Оценочное интервью с использованием чек листа
	СРОП\СРО Исторические предпосылки формирования менеджмента и его ранние школы.	Школа научного менеджмента. Классическая (административная) школа управления. Школа человеческих отношений (неоклассическая школа).	ОН 1 ОН 3	1/6	Устный опрос	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий
1/2	**Лекция**. Менеджмент в системе здравоохранения.	Основные понятия менеджмента в современной системе здравоохранения.	ОН 2 ОН 5	1	Обзорная	Вопросы обратной связи
	Практическое занятие. Основные функции менеджмента в здравоохранении.	Планирование, SWOT-анализ и прогнозирование в менеджменте.	ОН 2 ОН 5	3	Устный опрос	Оценочное интервью с использованием чек листа
	СРОП\СРО Уровни менеджмента. Новые менеджеры здравоохранения. Понятия: менеджмент, менеджер, администратор, предприниматель.	Кто такие менеджеры, и что они делают? Максимизация полезности менеджеров. Оценка деятельности менеджеров.	ОН 2 ОН 5	1/6	Устный опрос	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий
1/3	**Лекция**. Управленческие решения в ходе медицинской деятельности.	Причины принятия управленческого решения. Типология управленческих решений. Подходы к принятию	ОН 1 ОН 3	1	Обзорная	Вопросы обратной связи

		управленческих решений.				
	Практическое занятие. Маркетинговые исследования: задачи, классификация.	Содержание процесса маркетинговых исследований. Методы первичных маркетинговых исследований. Методы вторичных маркетинговых исследований.	ОН 1 ОН 3	3	Устный опрос	Оценочное интервью с использованием чек листа
	СРОП\СРО Анализ рынка медицинских услуг. Особенности маркетингового комплекса.	Структура медицинских услуг. Определение типа рынка. Сегментация рынка.	ОН 1 ОН 3	2/6	Устный опрос	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий
1/4	**Лекция**. Современные подходы к менеджменту.	Школа поведенческих наук. Наука управления. Универсализм и глобализация.	ОН 4	1	Обзорная	Вопросы обратной связи
	Практическое занятие. Виды хозяйствующих субъектов и их общие характеристики. Организационные структуры управления.	Иерархические организационные структуры управления.Адаптивные организационные структуры управления.	ОН 4	4	Устный опрос	Оценочное интервью с использованием чек листа
	СРОП\СРО Ключевые концепции по проблеме принятия решений. Качество решений. Недостатки в процессе принятия решений. **Рубежный контроль – 1**	Этапы процесса принятия управленческих решений Проблемы принятия управленческих решений.	ОН 4	1/6	Устный опрос **Тест**	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий **Чек лист для промежуточной**

1/5						**аттестации**
	Лекция. Мотивация как функция управления. Контроль как функция управления.	Исторические аспекты мотивации. Содержательные теории мотивации. Процессуальные теории мотивации. Материальная и нематериальная мотивация. Значение и методы контроля. Этапы контроля.	ОН 1 ОН 3	1	Обзорная	Вопросы обратной связи
	Практическое занятие. Лидерство и власть в управлении. Формы влияния и власти.	Лидерство. Основные понятия и теории лидерства. Современный подход к лидерству. Виды власти.	ОН 1 ОН 3	3	Устный опрос	Оценочное интервью с использованием чек листа
	СРОП\СРО Управление конфликтной ситуацией.Роль и участие менеджера в управлении конфликтами.	Определение конфликта. Причины конфликта. Стадии развития конфликта и его последствия.	ОН 1 ОН 3	1/6	Устный опрос	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий
2/6	**Лекция**. Сущность и понятие маркетинга.	Маркетинг в системе здравоохранения: сущность и особенности.	ОН 1 ОН 3	1	Обзорная	Вопросы обратной связи
	Практическое занятие. Маркетинговые среды в здравоохранении, их характеристика	Основные понятия маркетинга. Виды маркетинга. Функции и классификация маркетинга.	ОН 1 ОН 3	3	Устный опрос	Оценочное интервью с использованием чек листа
	СРОП\СРО Медицинская услуга как обьектмаркетинга . Роль маркетинга в здравоохранении.	Особенности маркетинга в медицинине. Маркетинг-менеджмент медицинской организации.	ОН 1 ОН 3	2/6	Устный опрос	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий
	Практическое занятие.	Общая характеристика функций управления.	ОН 2 ОН 5	4	Устный опрос	Оценочное интервью с

2/7	Виды управления. Функции управления.	Планирование как функция управления.Общие характеристики планирования.				использованием чек листа
	СРОП\СРО Организация как функция управления. **Рубежный контроль – 2**	Определение организации. Формальные и неформальные организации	ОН 2 ОН 5	1/6	Устный опрос **Тест**	По теме/ доклада, презентаций, тестовых заданий **Чек лист для промежуточной аттестации**
	Подготовка и проведение промежуточной аттестации		9 часов			

9.	**Методы обучения и оценивания**	
9.1	Лекции	Обзорная
9.2	Практические анятия	Устный опрос
9.3	СРОП/СРО	Устный опрос
9.4	Рубежный контроль	Тестирование
10.	**Критерии оценивания**	
10.1	**Критерии оценивания результатов обучения дисциплины**	

№ РО	Наименование результатов обучения	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
РО1	Понимает сущность и характерные черты современного менеджмента и маркетинга, историю развития, основы теории принятия управленческих решений.	1. Сущность современного менеджмента и маркетинга: Не имеет четкого представления о современных подходах и методах управления и маркетинга. Например, не знаком с ключевыми концепциями, такими как цифровизация, устойчивое	1. Сущность современного менеджмента и маркетинга: Имеет базовое понимание основных аспектов и тенденций современного менеджмента и маркетинга. Может описать основные принципы и вызовы, стоящие перед современными	1. Сущность современного менеджмента и маркетинга: Обладает глубоким пониманием современных тенденций и инноваций в области менеджмента и маркетинга. Может критически оценивать новейшие	1. Сущность современного менеджмента и маркетинга: Владеет глубокими исследовательскими знаниями о современных теориях и практиках в менеджменте и маркетинге. Разрабатывает инновационные стратегии и концепции. 2. История

		развитие и др. 2. История развития менеджмента и маркетинга: Не знаком с основными этапами и вехами развития управленческой и маркетинговой мысли. Например, не понимает эволюции от классической до современной школ управления. 3. Основы теории принятия управленческих решений: Не понимает основных моделей и методов принятия управленческих решений. Например, не знаком с SWOT-анализом, альтернативными сценариями или методами оценки рисков.	менеджерами и маркетологами. 2. История развития менеджмента и маркетинга: Знает основные этапы развития управленческой и маркетинговой мысли, хотя может не глубоко анализировать их влияние на современные практики. Может упомянуть важные фигуры и концепции. 3. Основы теории принятия управленческих решений: Понимает основные модели и инструменты принятия управленческих решений. Умеет применять базовые аналитические методы для оценки и выбора оптимальных стратегий.	концепции и технологии, применяемые в практике. 2. История развития менеджмента и маркетинга: Демонстрирует глубокое знание истории и эволюции управленческой и маркетинговой мысли, умеет анализировать их влияние на современные стратегии и методы управления. 3. Основы теории принятия управленческих решений: Владеет разнообразными моделями и техниками принятия управленческих решений. Умеет применять продвинутые аналитические методы для решения сложных бизнес-задач.	развития менеджмента и маркетинга: Обладает экспертным пониманием исторических аспектов развития управленческой и маркетинговой мысли, может выявлять и анализировать их влияние на современные бизнес-практики. 3. Основы теории принятия управленческих решений: Демонстрирует выдающиеся знания и умения в области теории принятия управленческих решений, способен разрабатывать и реализовывать сложные стратегии управления на основе глубокого анализа данных и сценариев.
РО2	Знает особенности стимулирования труда, управления рисками и	1.Стимулирование труда: Недостаточное знание основных методов мотивации	1.Стимулирование труда: Знает основные методы мотивации сотрудников,	1.Стимулирование труда: Обладает глубоким пониманием различных	1.Стимулирование труда: Демонстрирует выдающиеся знания и навыки в области

	менеджмента в сфере профессиональной деятельности в системе стратегического менеджмента.	персонала. Например, незнание различных типов мотивационных вознаграждений или их воздействия на эффективность труда. 2.Управление рисками: Не понимает базовых принципов управления рисками в профессиональной сфере. Например, неспособен оценить риски проекта или не знает методов их снижения. 3.Менеджмент в системе стратегического менеджмента: Отсутствие знания о связи оперативного и стратегического менеджмента. Например, не понимание того, как оперативные решения влияют на достижение стратегических целей.	такие как финансовые и нефинансовые стимулы, однако может не уметь их эффективно адаптировать под конкретные задачи и ситуации. 2.Управление рисками: Понимает базовые принципы управления рисками и умеет использовать основные инструменты для идентификации и анализа рисков. Может применять стандартные методики минимизации рисков. 3.Менеджмент в системе стратегического менеджмента: Способен связать оперативные действия с общими стратегическими целями организации. Понимает важность выстраивания стратегических и оперативных процессов.	методов мотивации сотрудников и умеет применять их в разнообразных ситуациях, учитывая специфику и потребности персонала. 2.Управление рисками: Профессионально владеет инструментами управления рисками, включая комплексный анализ и стратегии снижения рисков. Умеет эффективно управлять рисками на различных уровнях организации. 3.Менеджмент в системе стратегического менеджмента: Способен разрабатывать и реализовывать стратегические инициативы, учитывая оперативные возможности и ограничения. Умеет выстраивать систему оперативного	мотивации и стимулирования персонала, разрабатывая индивидуальные и инновационные подходы к мотивации сотрудников. 2.Управление рисками: Имеет глубокое понимание рисков и их влияния на стратегические цели организации. Разрабатывает и внедряет сложные стратегии управления рисками, способствующие достижению высоких результатов. 3.Менеджмент в системе стратегического менеджмента: Владеет уникальными навыками в интеграции стратегического и оперативного менеджмента, успешно реализует сложные стратегические проекты и инициативы, обеспечивая их

				управления в соответствии с общей стратегией.	связь с текущей деятельностью и ресурсами.
РО3	Знает функции менеджмента в рыночной экономике, организацию деятельности экономического субъекта и составные элементы маркетинговой деятельности, принципы и методы маркетинга и основы планирования.	1. Функции менеджмента в рыночной экономике: Не имеет представления о роли и функциях менеджмента в условиях рыночной экономики. Например, не понимает важность адаптации к рыночным условиям или не знаком с основными функциями управления. 2.Организация деятельности экономического субъекта: Не знаком с базовыми принципами организации и управления экономическим субъектом. Например, не понимает, как структурировать процессы внутри организации или не умеет оценивать ресурсы и потребности. 3. Составные элементы	1. Функции менеджмента в рыночной экономике: Имеет базовое понимание роли менеджмента в рыночной экономике. Может описать основные функции управления в условиях конкуренции и изменчивости рынка. 2.Организация деятельности экономического субъекта: Знает основные принципы организации и управления экономическим субъектом. Может описать структуру и основные процессы внутри организации. 3.Составные элементы маркетинговой деятельности: Понимает основные элементы маркетинговой стратегии и тактики. Может объяснить	1. Функции менеджмента в рыночной экономике: Обладает глубоким пониманием функций менеджмента в условиях рыночной экономики. Может анализировать и прогнозировать влияние менеджмента на бизнес-процессы и стратегические решения. 2.Организация деятельности экономического субъекта: Владеет продвинутыми знаниями по организации и управлению экономическим субъектом. Может разрабатывать эффективные организационны е структуры и управленческие процессы. 3.Составные элементы маркетинговой деятельности:	1. Функции менеджмента в рыночной экономике: Демонстрирует выдающиеся знания и умения в области функций менеджмента в условиях рыночной экономики. Способен разрабатывать инновационные подходы к управлению в условиях изменчивости рынка. 2.Организация деятельности экономического субъекта: Обладает экспертными знаниями в организации и управлении экономическими субъектами. Может внедрять передовые организационные практики и стратегии управления. 3.Составные элементы маркетинговой деятельности: Владеет

		маркетинговой деятельности: Не имеет представления о ключевых элементах маркетинговой стратегии и тактики. Например, не знаком с маркетинговыми исследованиями, сегментацией рынка или ценообразованием. 4. Принципы и методы маркетинга: Не понимает основных принципов формирования и реализации маркетинговой стратегии. Например, не знаком с концепциями товара, цены, продвижения и распределения (4Р). 5. Основы планирования: Не умеет разрабатывать базовые планы в области менеджмента и маркетинга. Например, не знаком с процессом составления бюджета или не	сегментацию рынка, позиционирование продукта и основные подходы к управлению ценами. 4.Принципы и методы маркетинга: Знаком с основными принципами маркетинга и методами формирования маркетинговой стратегии. Может использовать базовые инструменты для анализа и разработки маркетинговых программ. 5. Основы планирования: Умеет разрабатывать базовые планы в области менеджмента и маркетинга. Может структурировать цели и задачи, определять ключевые метрики и ресурсы для их достижения.	Демонстрирует глубокое понимание ключевых элементов маркетинговой стратегии и их взаимодействия. Может разрабатывать комплексные маркетинговые планы с учетом стратегических целей компании. 4.Принципы и методы маркетинга: Владеет широким арсеналом инструментов и методов маркетинга. Умеет применять продвинутые аналитические и стратегические подходы для достижения конкурентных преимуществ. 5. Основы планирования: Может разрабатывать комплексные и стратегические планы в области менеджмента и маркетинга. Умеет интегрировать планы с общими стратегическим и	глубокими знаниями и опытом в разработке и реализации сложных маркетинговых стратегий. Умеет адаптировать маркетинговые подходы к различным рыночным условиям и вызовам. 4. Принципы и методы маркетинга: Демонстрирует высокий уровень экспертизы в принципах и методах маркетинга. Способен создавать инновационные маркетинговые концепции и эффективно управлять маркетинговыми проектами. 5. Основы планирования: Владеет экспертными знаниями и умениями в разработке стратегических и операционных планов в области менеджмента и маркетинга. Умеет интегрировать

		умеет структурировать задачи и цели в плане.		направлениями организации и оценивать их выполнимость.	планы с общей стратегией компании и обеспечивать их успешную реализацию.
РО4	Умеет применять на практике систему методов управления, стили управления, навыки общения и делового общения.	1. Система методов управления: Не способен применять основные методы управления в практических ситуациях. Например, не знаком с принципами планирования, организации, руководства и контроля. 2. Стили управления: Не имеет представления о различных стилях управления и их применении в различных ситуациях. Например, не знает разницу между авторитарным и демократическим стилями управления. 3. Навыки общения и делового общения: Не обладает эффективными навыками коммуникации. Может	1. Система методов управления: Владеет базовыми методами управления и способен применять их в типовых ситуациях. Может разрабатывать и реализовывать простые планы и организационные структуры. 2. Стили управления: Знаком с основными стилями управления и их характеристиками. Умеет выбирать подходящий стиль в зависимости от конкретной задачи или группы. 3. Навыки общения и делового общения: Владеет базовыми навыками общения и делового	1. Система методов управления: Обладает глубокими знаниями и умениями в области методов управления. Умеет адаптировать и комбинировать различные методики для достижения стратегических целей организации. 2. Стили управления: Демонстрирует гибкость в выборе стилей управления в зависимости от ситуации и потребностей команды. Умеет мотивировать и направлять коллектив к достижению общих целей. 3. Навыки общения и делового общения: Обладает высоким уровнем профессионализ	1. Система методов управления: Владеет передовыми методами управления и инновационными подходами. Умеет создавать и реализовывать сложные стратегические планы и проекты с высокой степенью эффективности. 2. Стили управления: Обладает экспертными знаниями и умениями в выборе и адаптации стилей управления для достижения оптимальных результатов. Может успешно управлять разнообразными командами и проектами. 3. Навыки общения и делового общения: Демонстрирует выдающиеся

		испытывать трудности в установлении контактов с коллегами, клиентами или подчиненными.	общения. Может эффективно представлять свои идеи и убеждения, умеет слушать и учитывать точки зрения других.	ма в деловом общении. Умеет эффективно взаимодействовать с различными уровнями и категориями сотрудников, клиентов и партнеров.	навыки коммуникации на профессиональном уровне. Умеет эффективно представлять компанию, строить долгосрочные деловые отношения и управлять конфликтами.
РО5	Понимает конъектуру рынка движимой и недвижимой недвижимости в маркетинге, умеет определять динамику спроса и предложения на соответствующем рынке с учетом долгосрочных перспектив.	1.Понимание конъектуры рынка: Не имеет четкого представления о факторах, влияющих на рынок движимой и недвижимой недвижимости. Например, не знаком с основными экономическими, социокультурными и политическими аспектами, влияющими на рынок недвижимости. 2.Определение динамики спроса и предложения: Не умеет анализировать изменения в спросе и предложении на рынке недвижимости. Например, не может оценить	1.Понимание конъектуры рынка: Имеет базовое понимание факторов, влияющих на рынок движимой и недвижимой недвижимости. Может описать основные экономические и социокультурные аспекты, которые влияют на рынок недвижимости. 2.Определение динамики спроса и предложения: Умеет анализировать текущие изменения в спросе и предложении на рынке недвижимости. Может проводить базовый анализ динамики цен и	1.Понимание конъектуры рынка: Обладает глубоким пониманием факторов, влияющих на рынок движимой и недвижимой недвижимости. Может проводить комплексный анализ экономических, политических, социальных и технологических трендов. 2.Определение динамики спроса и предложения: Демонстрирует способность к анализу и прогнозированию изменений в спросе и предложении на рынке недвижимости.	1.Понимание конъектуры рынка: Демонстрирует выдающиеся знания и умения в анализе конъектуры рынка движимой и недвижимой недвижимости. Способен разрабатывать прогнозы и рекомендации на основе глубокого понимания всех аспектов рынка. 2.Определение динамики спроса и предложения: Обладает экспертными навыками в анализе и прогнозировании динамики спроса и предложения на рынке недвижимости. Может использовать передовые

		влияние изменений демографических или экономических условий на рынок недвижимости. 3. Учет долгосрочных перспектив: Не способен предсказывать долгосрочные тенденции и перспективы на рынке недвижимости. Например, не учитывает важность инфраструктурных проектов или изменений в законодательстве.	объемов продаж. 3. Учет долгосрочных перспектив: Знает основные долгосрочные тенденции и перспективы на рынке недвижимости. Может учитывать важные факторы, такие как городское планирование, экологические нормативы и демографические изменения при оценке рыночной ситуации.	Может использовать различные методы статистического анализа и моделирования. 3. Учет долгосрочных перспектив: Владеет экспертными знаниями о долгосрочных тенденциях и перспективах на рынке недвижимости. Умеет интегрировать сложные факторы, такие как изменения в городской инфраструктуре, климатические изменения и демографические процессы, в анализ рыночной ситуации.	методы аналитики для оценки влияния различных факторов на рыночную активность. 3. Учет долгосрочных перспектив: Владеет высоким уровнем экспертизы в предсказании долгосрочных перспектив и тенденций на рынке недвижимости. Умеет разрабатывать стратегические планы с учетом сложных и долгосрочных влияний, таких как глобальные экономические изменения и трансформации в урбанистической среде.
10.2	**Методы и критерии оценивания**				

Чек-лист для практического занятия

Критерий оценки	Уровень			
	Отлично	Хорошо	Удов.	Неудов.
	90-100	70-89	50-69	<50
Устный опрос	30-40	25-35	20-30	< 19
Знание основных терминов и определений по рассматриваемой теме	20-20	15-18	10-15	< 15
Умение применять электронные источники информации, ссылки на дополнительные литературные источники при ответе, дополнительный конспект	20-20	15-18	10-12	< 10

Умение определять взаимосвязь рассматриваемой темы с будущей профессией, приводить конкретные практические примеры	20-20	15-18	10-12	< 5

Чек-лист для СРО

Форма контроля	Оценка	Критерии оценки
Презента-ция темы	Отлично Соответствует оценкам: A (95-100%); A- (90-94%)	Презентация выполнена самостоятельно, в назначенный срок, объемом не менее 20 слайдов. Использовано не менее 5 литературных источников. Слайды содержательные и лаконичные. При защите автор демонстрирует глубокие знания по теме. Не допускает ошибок при ответе на вопросы во время обсуждения.
	Хорошо Соответствует оценкам: B+ (85-89%); B (80-84%); B- (75-79%). C+ (70-74%);	Презентация выполнена самостоятельно, в назначенный срок, объемом не менее 20 слайдов. Использовано не менее 5 литературных источников. Слайды содержательные и лаконичные. При защите автор демонстрирует хорошие знания по теме. Допускает непринципиальные ошибки при ответе на вопросы, которые сам исправляет.
	Удовлетворительно Соответствует оценкам: C (65-69%); C- (60-64%); D+ (50-54%)	Презентация выполнена самостоятельно, в назначенный срок, объемом не менее 20 слайдов. Использовано не менее 5 литературных источников. Слайды не содержательны. При защите автор допускает принципиальные ошибки при ответе на вопросы.
	Неудовлет-ворительно FX (25-49%); F (0-24%).	Презентация не сдана в назначенный срок, объем составляет менее 20слайдов. Использовано менее 5 литературных источников. Слайды не содержательны. При защите автор допускает грубые ошибки при ответе на вопросы. Не ориентируется в собственном материале.
Подготовка и защита доклада	Отлично Соответствует оценкам: A (95-100%); A- (90-94%)	Доклад выполнен аккуратно и сдан в назначенный срок, написан самостоятельно не менее чем на 15 страницах машинописного текста, с использованием не менее 5 литературных источников. Приведены схемы, таблицы и рисунки, соответствующие теме реферата. При защите доклада текст не читает, а рассказывает. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы.
	Хорошо Соответствует оценкам: B+ (85-89%); B (80-84%); B- (75-79%); C+ (70-74%);	Доклад выполнен аккуратно и сдан в назначенный срок, написан самостоятельно не менее чем на 10 страницах машинописного текста, с использованием не менее 5 литературных источников. Приведены схемы, таблицы и рисунки, соответствующие теме реферата. При защите доклада текст не читает, а рассказывает. При ответе на вопросы допускает непринципиальные ошибки.
	Удовлетворите	Доклад выполнен аккуратно и сдан в назначенный срок, написан

	льно Соответствует оценкам: С (65-69%); С- (60-64%); D+ (50-54%); D- (50-54%).	самостоятельно не менее чем на 8 страницах машинописного текста, с использованием не менее 3 литературных источников. При защите доклада текст читает. Неуверенно отвечает на вопросы, допускает принципиальные ошибки.
	Неудовлет-ворительно FX (25-49%); F (0-24%).	Доклад выполнен и сдан в не назначенный срок. При защите доклада текст читает. Неуверенно отвечает на вопросы, допускает принципиальные ошибки.
Составление тестовых заданий	Отлично Соответствует оценкам: А (95-100%); А- (90-94%).	Тестовые задания содержат не менее 20 вопросов. Сданы в назначенный срок. Основа теста содержательна. Тестовые задания сформулированы четко, корректно, конкретно. Однотипные и адекватные варианты ответов. Имеется алгоритм ответов. Верно отмечены правильные ответы.
	Хорошо Соответствует оценкам: В+ (85-89%); В (80-84%); В- (75-79%); С+ (70-74%).	Тестовые задания содержат не менее 18 вопросов. Сданы в назначенный срок. Основа теста содержательна. Тестовые задания сформулированы четко, корректно, конкретно. Неоднотипные варианты ответов. Имеется алгоритм ответов. Верно отмечены правильные ответы.
	Удовлетворительно Соответствует оценкам: С (65-69%); С- (60-64%); D+ (50-54%).	Тестовые задания содержат не менее 15 вопросов. Сданы в назначенный срок. Основа теста несодержательна. Имеются тестовые задания, сформулированные нечетко, некорректно, неконкретно. Неоднотипные варианты ответов. Имеется алгоритм ответов. Не все верные ответы отмечены правильно.
	Неудовлетворительно Соответствует оценке FX (25-49%); F (0-24%).	Тестовые задания содержат не менее 10 вопросов. Несодержательная основа текста, нечеткая постановка вопроса. Неоднотипные варианты ответов. Не имеется алгоритма ответов. Неверно отмечено более 50%правильных ответов.

Чек лист для промежуточной аттестации

Форма контроля	Оценка	Критерии оценки
Тестирование	**«Отлично»** Соответствует оценкам: А (4,0; 95-100%); А- (3,67; 90-94%)	90-100% правильных ответов.
	«Хорошо» Соответствует оценкам: В+ (3,33; 85-89%); В (3,0; 80-84%); В- (2,67; 75-79%); С+ (2,33; 70-74%)	70-89% правильных ответов.

	«Удовлетворительно» Соответствует оценкам: C (2,0; 65-69%); C- (1,67; 60-64%); Д+ (1,33; 55-59%); Д - (1,0; 50-54%)	50-69% правильных ответов.
	«Неудовлетворительно» Соответствует оценкам: FX (0,5; 25-49%); F (0; 0-24%)	Менее 50% правильных ответов.

Многобальная система оценки знаний

Оценка по буквенной системе	Цифровой эквивалент баллов	Процентное содержание	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A -	3,67	90-94	
B +	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	
B -	2,67	75-79	
C +	2,33	70-74	
C	2,0	65-69	Удовлетворительно
C -	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	
FX	0,5	25-49	Не удовлетворительно
F	0	0-24	

11.	**Учебные ресурсы**

Литература	**Основная литература:** Сыздыкова, К. Ш. Менеджмент в здравоохранении [Текст] : учебное пособие / К. Ш. Сыздыкова, А. Р. Рыскулова, Ж. С. Тулебаев. - Алматы : ИП Изд-во "Ақнұр", 2015. - 236 с Сыздықова, К. Ш. Денсаулық сақтаудағы экономика мен маркетинг: дәрістік топтама / К. Ш. Сыздықова, Ж. С. Төлебаев, А. А. Маукенова. - Алматы : АҚНҰР, 2015. - 214 бет. Сыздыкова, К. Ш. Экономика и маркетинг в здравоохранении : учебное пособие / . - Алматы : ИП "Ақнұр", 2015. - 274 с. Денсаулық сақтаудағы менеджмент [Мәтін] : оқу құралы / М. М. Мұхамбеков. - ; Ресей Халықтар достығы ун-ті мен Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық ун-ті әзірлеген. - Алматы : Эверо, 2014. Менеджмент және денсаулық сақтауды ұйымдастыру [Текст] : мед. жоғары оқу орындары студенттеріне арналған оқулық / Р. К Биғалиева ; ҚР БҒМ; Қаз.-Ресей мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2013. - 304 бет. **Дополнительная литература:** Жакенова С.Р., Магзумова Л.К., Битенова Б.С. Основы предпринимательства Ақнұр- 2021 Жакенова, С. Р.Кәсіпкерлік негіздері : / С. Р. Жакенова, Л. К. Магзумова, Б.С. Битенова. - Қарағанды : АҚНҰР, 2019. - 236 бет
Электронные ресурсы	**Электоронные издания:** Управление маркетингом: учебное пособие. Давлетова М.Т. - Алматы: ИП «LP-Zhasulan», 2021. - 528 с. https://aknurpress.kz/reader/web/2846 Социальный маркетинг: учебное пособие. Давлетова М.Т. - Алматы: ИП «LP-Zhasulan», 2021. - 330 с. https://aknurpress.kz/reader/web/2845 Денсаулық сақтаудағы менеджмент: Оқу құралы / М.М. Мұхамбеков -Алматы: «Эверо» баспасы, 2020 ж. - 348 бет. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/626/ Менеджмент және денсаулық сақтауды ұйымдастыру. Р.Қ.Биғалиева, – Алматы, - ТОО «Эверо» 2020. – 304 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/107/ Басқару Психологиясы: Оқулық құралы / Ж.Б. Оспанова - Алматы: «Эверо» баспасы, 2020. – 124 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/765/ Менеджмент в здравоохранении: учебное пособие (2-ое издание). К.Ш. Сыздыкова, Ж.С. Тулебаев, А.Р. Рыскулова. Алматы: ИП «АҚНҰР», 2019. - 236 с. https://aknurpress.kz/reader/web/1365 Денсаулық сақтаудағы менеджмент: дәрістік топтама (2-ші басылым). Ж.С. Төлебаев, К.Ш. Сыздықова, А.А. Маукенова, Л.Т. Алшембаева – Алматы: ЖК «АҚНҰР баспасы», – 2019. – 258 бет. https://aknurpress.kz/reader/web/1367 Основы стратегического менеджмента: Учебное пособие. Утегулова Б.С., Мырзаханова Д.Ж. ЖК «LP-Zhasulan».– Алматы, 2019. – 194 б. https://aknurpress.kz/reader/web/2349 Экономика и маркетинг в здравоохранении: учебное пособие (2-ое издание). К.Ш. Сыздыкова, Ж.С. Тулебаев, Э.А. Актуреева. - Алматы: ИП «АҚНҰР», 2019. - 274 с. https://aknurpress.kz/reader/web/1366 Денсаулық сақтаудағы экономика және маркетинг: дәрістік топтама (2-ші басылым). Ж.С. Төлебаев, К.Ш. Сыздықова, А.А. Маукенова. – Алматы: ЖК «АҚНҰР баспасы», - 2019. - 214 бет. https://aknurpress.kz/reader/web/1368 Маркетинг: оқу құралы (2-ші басылым). Ж.Т. Хишауева. - Қарағанды. – 2019. – 232

	б. https://aknurpress.kz/reader/web/1822 Маркетингті басқару: оқу құралы / Қарғабаева С.Т. - Алматы: «АҚНҰР» баспасы». – 2018. – 226 бет. https://aknurpress.kz/reader/web/1227 Современный маркетинг: Учебное пособие. А.М. Алшынбай, М.Д. Каримова. - Алматы: ТОО «Medet Group». – 2017 –160 с. https://aknurpress.kz/reader/web/1808

12. Политика дисциплины

1. Активное участие в учебном процессе.
2. При отсутствии активности и при невыполнении задании применяются меры наказания и снижаетсябалл по практическому занятию.
3. Уметь работать в команде.
4. Активное участие обучающихся в научно-исследовательской работе и в мероприятиях кафедры поусовершенствованию учебно-методического процесса.
5. Соблюдать технику безопасности в аудитории.
6. Сдача рубежного контроля в установленное время.
7. Рубежный контроль знаний, обучающихся проводится не менее двух раз в течение одного академического периода на 4/7 день теоретического обучения с постановлением итогов рубежных контролей в учебный журнал успеваемости и электронный журнал с учетом штрафных баллов. Обучающийся, не явившийся на рубежный контроль без уважительной причины не допускается к сдачеэкзамена по дисциплине. Итоги рубежного контроля предоставляются в деканат в виде рапорта до конца контрольного дня.
8. Сдача СРО в установленное время по графику, все письменные работы проверяется на плагиат.
9. Из предложенных заданий СРО обучающийся выбирает одну из форм.
10. Рейтинг допуска к экзамену складывается из среднего балла практических занятий, СРО,рубежного контроля.

Пример расчета рейтинга допуска: ОРД (оценка рентинга допуска) = 80 +90 + 95= 88,3 (80 - средняя оценка за практические занятия; 90 - средняя оценка СРО; 95 - средняя оценка рубежного контроля).

11. Обучающийся, не набравший проходной балл (50%) по одному из видов контролей (текущийконтроль, рубежный контроль №1 и/или №2) не допускается к экзамену по дисциплине.

13.	**Академическая политика, основанная на моральных и этических ценностях академии**
	Академическая политика. П. 4 Кодекс чести обучающихся
	Политика выставления оценок по дисциплине.

Итоговая оценка (ИО) обучающихся по завершению курса складывается из суммы оценки рейтинги допуска (ОРД) и оценки итогового контроля (ОИК) и выставляется согласно бально-рейтинговой буквенной системе.
ИО=ОРД+ОИК
Оценка рейтинга допуска (ОРД) равна 60 баллам или 60% и включает: оценку текушего контроля (ОТК) и оценку рубежного контроля (ОРК).
Оценка текущего контроля (ОТК) представляет собой среднюю оценку за практические занятияи СРО.
Оценка рубежного контроля (ОРК) представляет собой среднюю оценку двух рубежных контролей.
Оценка рейтинга допуска (60 баллов) высчитывается по формуле:
ОРК ср х 0,2 + ОТК ср х 0,4
Итоговой контроль (ИК) проводится в форме тестирования и обучающийся может получить 40 баллов или 40% общей оценки. При тестировании обучающемуся предлагается 50 вопросов.
Расчет итогового контроля производится следующим образом: если обучающийся ответил на 45 вопросов из 50, то это составляет 90%. 90 х 0,4=36 баллов.

14. Соглосование, утверждение и пересмотр

Дата соглосования с Библиотечно - информационным центром	**Протокол №**	**Руководитель БИЦ**	**Подпись**
14.06.2024	**9**	Дарбичева Р.И.	
Дата утверждения на кафедре	**Протокол №**	**Заведующий кафедрой**	**Подпись**
10.06.2024	**15**	Сарсенбаева Г.Ж.	
Дата одобрения на АК ОП	**Протокол №**	**Председатель АК ОП**	**Подпись**
11.06.2024	**11**	Ескерова С.У.	