

Strategiczny marketing medyczny i komunikacja w Ochronie Zdrowia

STUDIA PODYPLOMOWE



9

160

11

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

Strategiczne Zarządzanie na Rynku Medycznym (24 godz.)

Ten moduł wyposaży Cię w narzędzia analityczne niezbędne do zrozumienia dynamiki rynku usług medycznych.

▪ **Analiza Rynku i Trendy Healthcare 2025-27 (8 godz.)**

Nauczysz się analizować raporty dotyczące zdrowia oraz rozpoznawać luki finansowe i możliwości rynkowe wynikające ze starzenia społeczeństwa i wzrostu prywatnych ubezpieczeń.

▪ **Strategie Konkurencji i Customer Value Proposition (8 godz.)**

Dowiesz się, jak określić wyjątkową wartość swojej placówki (CVP). Odejdiesz od utartego schematu myślenia o „najlepszym lekarzu” i poznasz sposoby na budowanie przewagi dzięki konkretnym korzyściom dla pacjenta.

▪ **Segmentacja i Targetowanie Pacjentów (8 godz.)**

Przejdiesz od szerokich kampanii do precyzyjnego targetowania i nauczysz się dostosowywać komunikaty do pacjentów 60+, młodych rodziców oraz miłośników Medtech.

Prawo, Etyka i Compliance (32 godz.)

Kluczowy moduł w odniesieniu do nowelizacji KEL oraz kar finansowych.

▪ **Nowy KEL i Etyka Informacji Medycznej (8 godz.)**

Poznasz zasady informowania o usługach przez lekarzy. Dowiesz się, jak rozróżnić rzetelną informację od niedozwolonej reklamy.

▪ **Prawo Reklamy Wyrobów Medycznych (8 godz.)**

Poznasz zasady dotyczące reklamy sprzętu i urządzeń medycznych skierowanej do osób bez specjalistycznej wiedzy. Nauczysz się także, jak zgodnie z prawem prezentować zabiegi laserowe lub estetyczne.

▪ **RODO i Etyka Algorytmów AI (8 godz.)**

Poznasz zasady bezpiecznego zarządzania danymi pacjentów w marketingu oraz wymogi KEL 2025 dotyczące AI w diagnostyce i komunikacji.

▪ **Compliance w Komunikacji Social Media (8 godz.)**

Zdobędziesz umiejętność audytowania postów oraz współprac z influencerami w zakresie zgodności z wytycznymi URPL. Poznasz również zasady sporządzania bezpiecznych, pisemnych umów zatwierdzających treści reklamowe.

Patient Experience Design (24 godz.)

Zrozumiesz, dlaczego to emocje, a nie tylko skuteczność medyczna, decydują o lojalności pacjenta.



- **Psychologia Pacjenta i Budowanie Zaufania (8 godz.)**

Dowiesz się, jakie mechanizmy psychologiczne decydują o zaufaniu do placówki medycznej. Przekonasz się też, że empatia personelu wpływa na rekomendacje (NPS) znacznie mocniej niż sama łatwość rejestracji wizyty.

- **Warsztat: Patient Journey Mapping (8 godz.)**

Dowiesz się jak samodzielnie zmapować ścieżkę pacjenta – od rozpoznania problemu w wyszukiwarce, przez proces rejestracji, aż po opiekę pooperacyjną.

- **Projektowanie Doświadczeń (CX/PX) w Medycynie (8 godz.)**

Poznasz standardy „Listen, Act, Improve” oraz sposoby na poprawę otoczenia placówki, by zapewnić pacjentowi poczucie bezpieczeństwa i komfortu.

AI, MarTech i Cyfryzacja (24 godz.)

Nauczysz się, jak zdobywać autorytet oraz skutecznie rozwiązywać kryzysy wizerunkowe.

- **Media Relations i Plain Language (8 godz.)**

Zdobędziesz umiejętności przekazywania złożonych zagadnień medycznych w sposób przystępny, zgodnie z zasadami Plain Language.

- **Symulacja: Zarządzanie Kryzysem Wizerunkowym (8 godz.)**

W bezpiecznym środowisku online weźmiesz udział w symulacji realnego kryzysu (np. błąd medyczny, hejt w social mediach). Nauczysz się technik deeskalacji i prowadzenia transparentnej komunikacji pod presją czasu.

- **CSR i Społeczna Odpowiedzialność Biznesu (8 godz.)**

Zdobędziesz wiedzę na temat budowania zaufania poprzez skuteczne działania w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu (ESG). Analizie zostaną poddane raporty kluczowych podmiotów rynku medycznego oraz omówiony zostanie wpływ wdrożenia rozwiązań propacjenckich na reputację marki.

Branding i Marka Osobista (24 godz.)

Nauczysz się od najlepszych, jak budować spójny i autentyczny wizerunek.

- **Branding Placówki: Architektura i Wizerunek (8 godz.)**

Dowiesz się, jak liderzy medyczni budują unikalną tożsamość poprzez jakość leczenia i odpowiednią przestrzeń. Poznasz zasady projektowania identyfikacji wizualnej i tonu komunikacji.

- **Personal Branding Lekarza (8 godz.)**

Dowiesz się, jak zbudować autentyczny, rozpoznawalny wizerunek eksperta, który wzmacnia zaufanie pacjentów i pozycję zawodową. Poznasz narzędzia i strategie, dzięki którym Twoja marka osobista zacznie realnie pracować na Twój profesjonalny sukces.

- **Content Marketing i Social Media (8 godz.)**

Nauczysz się, jak tworzyć krótkie filmy i podcasty, które budują wizerunek eksperta i pomagają pacjentom lepiej rozumieć procedury.



Seminarium Projektowe

Seminarium podsumowujące, poświęcone finalizacji praktycznych projektów wdrożeniowych. Praca zespołowa pod opieką promotora, mająca na celu rozwiązanie realnego problemu zarządczego.