

Zarządzanie w podmiotach opieki zdrowotnej

- Kierunek - studia podyplomowe

Tradycyjne 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku:

Studia w formule tradycyjnej.

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym podczas weekendowych zjazdów, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Celem studiów jest zapoznanie Cię z prawno-ekonomicznymi aspektami funkcjonowania podmiotu leczniczego oraz z problematyką jego zarządzania i gospodarowania finansami. Szczególny nacisk w programie kładziemy na kompetencje interpersonalne menedżera w organizacjach ochrony zdrowia, na jego umiejętności zarządzania kadrami i czasem pracy oraz rozwiązywania sytuacji konfliktowych.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach rekrutacji (np. ilość dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym Biurem Rekrutacji:

e-mail: rekrutacja@szczecin.merito.pl

tel. 91 422 58 58.

Co zyskujesz?

Zdobędziesz wiedzę i kwalifikacje niezbędne do pełnienia funkcji kierowniczych w jednostkach ochrony zdrowia, zarówno pod kątem ekonomiczno-finansowym, jak i zarządzania zasobami ludzkimi.

Nauczysz się profesjonalnie planować i organizować czas pracy własnej i podległego personelu, co skutkować będzie podnoszeniem jakości świadczonych dla społeczeństwa usług.

W trakcie zajęć zapoznasz się z obowiązującymi regulacjami prawnymi, współczesnymi koncepcjami zarządzania w ochronie zdrowia oraz aspektami zarządzania finansami.

Dowiesz się, jak kreować pozytywny wizerunek podmiotu leczniczego.

Dla kogo?

Studia są adresowane do osób pełniących lub przygotowujących się do pełnienia funkcji kierowniczych w placówkach ochrony zdrowia.

Program studiów

Program studiów podyplomowych **Zarządzanie w podmiotach opieki zdrowotnej**



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **164**



Liczba zjazdów: **10**

ZARZĄDZANIE W OPIECE ZDROWOTNEJ (164 godz.)

Psychologia efektywności osobistej, radzenie sobie ze stresem (10 godz.)

Budowanie wizerunku (5 godz.)

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zapobieganie mobbingowi (5 godz.)
Techniki menedżerskie (15 godz.)
Zarządzanie talentami w zespole, poziomy przywództwa (15 godz.)
Zarządzanie finansami (10 godz.)
Marketing (10 godz.)
Negocjacje w biznesie (10 godz.)
Podstawy prawne funkcjonowania opieki zdrowotnej w Polsce (8 godz.)
Prawo pracy i prawa pacjenta (8 godz.)
Zasady rekrutacji i oceny personelu (12 godz.)
Komunikacja interpersonalna w placówce opieki zdrowotnej (8 godz.)
Samorządy i związki zawodowe pracowników medycznych (4 godz.)
Placówka opieki zdrowotnej w sytuacji zmiany (8 godz.)
Zasady wyceny świadczeń zdrowotnych (8 godz.)
Metody oceny jakości podmiotów leczniczych w Polsce (8 godz.)
Zarządzanie jakością w jednostkach ochrony zdrowia (20 godz.)

Forma zaliczenia



Test sprawdzający
wiedzę po I i po II
semestrze.

Wykładowcy

mgr Grzegorz Dolata

Ekspert rynku medycznego, wykładowca akademicki, praktyk, menadżer, socjolog, politolog, logistyk, specjalista nowoczesnego zarządzania w opiece zdrowotnej. Absolwent Wyższej Szkoły Administracji Publicznej, Wyższej Szkoły Humanistycznej, Wyższej Szkoły Bankowej, Akademii Humanistyczno – Ekonomicznej w Łodzi, Wyższej Szkoły Techniczno – Ekonomicznej w Szczecinie. Od wielu lat zaangażowany w funkcjonowanie i rozwój Ratownictwa Medycznego. Związany z Wojewódzką Stacją Pogotowia Ratunkowego w Szczecinie, w której piastuje wysokie stanowisko. Prelegent i uczestnik wielu konferencji naukowych o tematyce rynku usług

medycznych w Polsce i Europie. Członek polsko – niemieckiego zespołu tworzącego międzyrządową Umowę Ramową dotyczącą współpracy transgranicznej w zakresie Ratownictwa Medycznego.

mgr inż. Krzysztof Kowalski

Absolwent Wydziału Elektrycznego ZUT w Szczecinie. Ukończył również zarządzanie jakością i studia MBA oraz Strategic Leadership Academy w ICAN Institute. Swoje doświadczenie zdobywał pracując w Stoczni Szczecińskiej (1992-1998) jako kontroler jakości, a następnie w Sonion Polska (1998-2007) na stanowiskach takich jak: inżynier zapewnienia jakości, szef zapewnienia jakości, szef operacyjny oraz dyrektor operacyjny, a także w DGS Poland (2007-2017) na stanowisku dyrektora generalnego. Jest również właścicielem firmy doradczej, szkoleniowej i mentoringowej Krzysztof Kowalski Doradztwo. Rozpoczął pracę w obszarze jakości, po czym kontynuował ją w obszarze operacyjnym. Przez 10 lat zarządzał firmą DGS Poland (2200 pracowników). Specjalizował się w zarządzaniu produkcją i zarządzaniu organizacjami w Polsce i w Danii. Prywatnie interesuje się turystyką, jazdą na rowerze, czytaniem książek i filmem.

Piotr Ruta

Trener, konsultant, doradca i negocjator. Wykładowca na Studiach Podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito. Studiował na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego. Jest absolwentem programu the Advanced Certificate in Marketing. Od 2004 roku jest też członkiem The Chartered Institute of Marketing i Communication Managerem Komitetu CIM Poland zarządzającego tą organizacją na terenie Polski. Ukończył Akademię Junior Chamber Poland oraz specjalistyczne kursy Best Practices for Investor Relations Professionals. Członek Klubu MBA Wyższej Szkoły Zarządzania / The Polish Open University.

Od 1994 roku doradza i szkoli jako niezależny konsultant ds. komunikacji marketingowej oraz trener miękkich umiejętności menedżerskich. Na zlecenie występuje jako negocjator zarówno w negocjacjach sprzedażowo-zakupowych jak i sporach pracowniczych. Posiada również doświadczenie w projektach związanych z komunikacją wewnętrzną w firmie. Łączy wiedzę i praktykę z obszaru umiejętności menedżerskich, komunikacji i HR. Specjalizuje się w zagadnieniach z zakresu technik negocjacji sprzedaży i obsługi klienta, etykiety biznesowej, zarządzania zespołami, procesów komunikacji, marketingu, autoprezentacji i wystąpień publicznych oraz narzędzi wykorzystywanych w trakcie powyższych działań. Certyfikowany konsultant narzędzi psychometrycznych Extended DISC® i Success Insights. Zaangażowany w tworzenie zintegrowanych projektów szkoleniowo-eventowych typu szkolenie plus. Zajmuje się także problematyką innowacyjności i leadership.

Szkolił między innymi przedstawicieli takich firm jak: Accenture Sp. z o.o, Avon Cosmetics Polska, Avon Operations Polska Sp. z o.o., Browar Okocim S.A., Coca - Cola HBC Polska, Colgate-Palmolive Poland Sp. z o. o., Cussons, Dr Irena Eris, Eurocash Delikatesy Centrum, Farm Frites Poland SA, FERRING PHARMACEUTICALS B.V., Grupa Żywiec S.A., Henkel, Michelin Polska S.A.,Microsoft Sp. Z o.o., NESTLE POLSKA S.A., Perła - Browary Lubelskie S.A., Philip Morris Polska S.A.,Philips Lighting, Proctor & Gamble, Renault Polska, ROSSMANN SDP Sp. z o.o., Sandvik Mining and Construction, Tesco Polska Sp. z o.o., TUI Poland Sp z o .o., Unilever Polska S.A. i innych.

Beata Pluta

Mentor, trener biznesu, coach zespołu (WIAL), wykładowca na studiach podyplomowych wyższych uczelni. Menedżer z ponad 20-letnią praktyką w obszarze sprzedaży, finansów, usług w korporacjach z kapitałem skandynawskim, zarządzała dużymi zespołami na szczeblu Dyrektora Regionu i Dyrektora Sprzedaży.

Jako trener prowadzi warsztaty z zakresu rozwoju kompetencji przywódczych i menedżerskich, zarządzania zmianą, efektywnej komunikacji, wykorzystywania Talentów w budowaniu i zarządzaniu zespołem, a także z technik sprzedaży i jakości obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Prowadzi programy rozwojowe Akademia Lidera i Akademia Młodego Lidera.

Pracuje z zespołami według modelu Action Learning (WIAL), pomaga usprawnić myślenie systemowe, zbudować zespoły o wysokiej skuteczności, rozwijać liderów oraz zapewnić ciągłe uczenie. Propagatorka mentoringu wewnętrznego w przedsiębiorstwach, przygotowuje specjalistów w swojej dziedzinie do roli mentora wewnętrznego pomagając im rozwinąć odpowiednie cechy i kompetencje. Właściciel firmy szkoleniowo-doradczej „Lead-up”, wiceprezes klastra Praktyki Zarządzania Procesowego, współzałożyciel grupy firm doradczych „Twój-Mentor”.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 27 maja, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów,
proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 27 maja
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB Merito i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4150 zł 4950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2150 zł 2550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	445 zł 525 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	378 zł 445 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczycin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	3950 zł 4950 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2050 zł 2550 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	425 zł 525 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	361 zł 445 zł

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczyt a studentem zawierana jest w formie pisemnej.