

MBA Zarządzanie w podmiotach lecniczych

PROGRAM MBA



Program studiów

27

402

3

Liczba modułów Liczba godzin zajęć Liczba semestrów

Blok wprowadzający (9 modułów)

Organizacja w zmieniającym się świecie (2 godz.)

Globalizacja, różnice kulturowe i umiędzynarodowienie organizacji. Praca konwencjonalna i wirtualna – jak się w nich odnaleźć?

Trening kompetencji przywódczych i menedżerskich na bazie FRIS® (16 godz.)

Diagnoza stylu myślenia i działania FRIS® jako punkt wyjścia do skuteczniejszej komunikacji, podejmowania decyzji i zarządzania zespołem. Praktyczny trening oparty na case studies i wynikach indywidualnych badań.

Zarządzanie strategiczne - nowe trendy i szanse rozwojowe (16 godz.)

Metody analizy otoczenia, projektowanie wartości dla klientów, definiowanie celów strategicznych i tworzenie portfela inicjatyw ukierunkowanych na rozwój organizacji.

Zarządzanie procesowe i operacyjne (16 godz.)

LEAN w praktyce – jak doskonalić procesy i budować przewagę konkurencyjną w sektorze produkcyjnym i usługowym. Zarządzanie procesami jako klucz do efektywności biznesowej.

Projekty, programy i portfele z perspektywy zarządu i HR (16 godz.)

Jak zintegrować strategię organizacji z polityką kadrową. Rola kadry zarządzającej w skutecznym nadzorze nad projektami, rozwój talentów, łady projektowe i sposoby zapewniania trwałej wartości biznesowej.

Trendy i nowe technologie w ujęciu strategicznym (8 godz.)

AI, Big Data, RPA, modele subskrypcyjne i cyfrowe platformy – przegląd kluczowych trendów technologicznych z naciskiem na ich praktyczne zastosowanie w strategii i kulturze organizacyjnej.

Zarządzanie zmianą i zarządzanie kryzysowe (8 godz.)

Jak diagnozować potrzeby zmiany, budować zaangażowanie zespołu i skutecznie komunikować się w procesach transformacji i sytuacjach kryzysowych. Projektowanie systemów zarządzania kryzysowego.

Rachunkowość menedżerska (16 godz.)

Analiza danych finansowych w podejmowaniu decyzji strategicznych, planowanie

Budowanie wizerunku podmiotu leczniczego i branding (21 godz.)

Moduł **koncentruje się na zagadnieniach związanych z kreowaniem wizerunku placówki**

medycznej, w tym marketingu, public relations oraz budowaniu marki. Szczególna uwaga poświęcona jest tworzeniu wartości i doświadczeń dla pacjentów oraz klientów.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- analizować procesy związane z marketingiem i PR,
- rozpoznawać trendy rynkowe i tworzyć oferty skoncentrowane na potrzebach pacjenta,
- rozumieć zasady budowania wizerunku w placówkach publicznych i prywatnych.

Prawo medyczne i działania antykorupcyjne (22 godz.)

Moduł **obejmuje tematykę prawa medycznego, dokumentacji medycznej, ochrony danych**



osobowych oraz zasad promowania placówek medycznych. Uczestnicy zapoznają się również z regulacjami RODO i zagrożeniami korupcyjnymi w ochronie zdrowia.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- identyfikować podstawy prawne działalności leczniczej,
- tworzyć poprawną dokumentację medyczną,
- rozpoznawać działania noszące znamiona korupcji.

Nowe modele organizacyjne w ochronie zdrowia - w poszukiwaniu efektywności (12 godz.)

Zajęcia poświęcone są zagadnieniom **VBHC (Value Based Healthcare), opieki koordynowanej i analizy kosztów rzeczywistych korzyści**. Omawiane są zasady opieki zdrowotnej opartej na wartości i dowodach (Evidence Based Medicine).

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- wdrażać standaryzację pomiarów efektów zdrowotnych,
- wykorzystywać narzędzia badawcze i dane,
- określać sposoby finansowania placówek w oparciu o efekty terapeutyczne.

Innowacyjne podejście do HR w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Moduł prezentuje **nowoczesne podejścia do zarządzania zasobami ludzkimi, w tym motywowanie zespołów, koncepcję work-life balance i Structured Multi-criteria Model of Self-Managed Motivation**.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- mierzyć zaangażowanie i lojalność pracowników,
- analizować postawy i oczekiwania różnych pokoleń,
- identyfikować wyzwania związane z różnorodnością zespołów.

Realizacja umów z NFZ oraz z podmiotami współpracującymi (12 godz.)

Moduł dotyczy **zasad współpracy z NFZ i innymi partnerami. Omawiane są techniki zawierania, realizacji i nadzorowania umów oraz efektywnego zarządzania współpracą**.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- projektować efektywne zasady współpracy w sektorze publicznym,
- unikać błędów w konstruowaniu oferty,
- prowadzić negocjacje z NFZ i partnerami.

Nadzór sanitarno-epidemiologiczny oraz zapobieganie chorobom zakaźnym (21 godz.)

Moduł przedstawia rolę **służb sanitarno-epidemiologicznych w zwalczaniu chorób zakaźnych. Uczestnicy poznają organizację nadzoru sanitarnego oraz obowiązki raportowania w**



placówkach leczniczych.

Po ukończeniu modułu uczestnicy zdobędą wiedzę na temat:

- funkcjonowania administracji sanitarnej,
- procedur kontrolnych,
- obowiązków sprawozdawczych i higieniczno-sanitarnych.

System ochrony zdrowia w Polsce i innych krajach UE (22 godz.)

Zajęcia obejmują **analizę systemów ochrony zdrowia w Polsce i krajach UE, z uwzględnieniem aspektów organizacyjnych, finansowych i roli instytucji unijnych.**

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- porównywać krajowe systemy ochrony zdrowia,
- wskazywać mechanizmy wpływu UE na polityki zdrowotne.

Umiejętności menedżerskie w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Moduł porusza zagadnienia z zakresu **przywództwa i zarządzania personelem medycznym.**

Uczestnicy poznają techniki motywowania, inspirowania i oceniania pracowników.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- skutecznie zarządzać zespołem,
- budować zaangażowanie i odpowiedzialność,
- prowadzić rozmowy dyscyplinujące i rozliczać efekty pracy.

Praktyki w zarządzaniu zmianą w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Celem modułu jest rozwój kompetencji związanych z **wdrażaniem zmian organizacyjnych w placówkach medycznych.** Omawiane są strategie i etapy wprowadzania zmian oraz sposoby pokonywania oporu.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą:

- otwarci na zmiany,
- potrafili stosować strategie zarządzania zmianą,
- wskazywać czynniki wspierające skuteczne wdrażanie zmian.

Podejście procesowe w zarządzaniu jakością podmiotu leczniczego (21 godz.)

Zajęcia prezentują **integrację norm ISO z procesami restrukturyzacyjnymi placówki medycznej.** Moduł promuje wykorzystanie podejścia procesowego w celu podniesienia efektywności działania organizacji.

Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- wdrażać podejście procesowe,
- łączyć działania jakościowe z procesami restrukturyzacji,



- stosować nowoczesne koncepcje zarządzania w ochronie zdrowia.

Sprzedaż i negocjacje usług komercyjnych w podmiotach leczniczych (12 godz.)

Moduł **rozwija umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne w kontekście komercyjnych usług medycznych**. Poruszane są tematy pakietowania usług, języka korzyści i strategii negocjacyjnych. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- prowadzić sprzedaż usług medycznych,
- komunikować ofertę językiem korzyści,
- stosować techniki negocjacyjne i tworzyć pakiety usług.

Zdrowie publiczne (12 godz.)

Moduł omawia **znaczenie zdrowia publicznego w kontekście zarządzania placówką medyczną**. Łączy wiedzę z zakresu medycyny opartej na dowodach, zdrowia publicznego i zarządzania zdrowiem. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- uwzględniać cele zdrowia publicznego w zarządzaniu placówką,
- wykorzystywać dane i techniki zdrowia publicznego w lokalnej polityce zdrowotnej.

Efektywna komunikacja z klientem w sektorze usług medycznych (21 godz.)

Moduł poświęcony jest **budowaniu relacji z pacjentami**, w tym radzeniu sobie w trudnych sytuacjach. Omawiana jest komunikacja werbalna i niewerbalna, techniki asertywności i wywierania wpływu. Po ukończeniu modułu uczestnicy będą potrafili:

- rozpoznawać swoje mocne i słabe strony w kontakcie z pacjentem,
- budować profesjonalne relacje,
- skutecznie komunikować się w sytuacjach trudnych i konfliktowych.