



# Zarządzanie i kontrola w podmiotach leczniczych

- Kierunek - studia podyplomowe

Hybrydowe Niestacjonarne 2 semestr OSTATNIE MIEJSCA

## Opis kierunku

**Grupa uruchomiona. Dołącz już teraz.**

Zmieniające się potrzeby klienta wymagają od kadry zarządzającej placówkami leczniczymi szybkich, ale także przemyślanych reakcji, które są pochodną dysponowania aktualną wiedzą oraz umiejętnością jej praktycznego wykorzystania. Z tą myślą, stworzyliśmy studia podyplomowe, skoncentrowane na tematyce zarządzania i kontroli w podmiotach leczniczych.

## Cel studiów

Celem studiów jest przekazanie uczestnikom aktualnej i kompleksowej wiedzy menedżerskiej z zakresu zarządzania i kontroli w podmiotach leczniczych. Zajęcia pozwolą rozwinąć i uaktualnić posiadane kwalifikacje w zakresie efektywnego zarządzania podmiotami leczniczymi, zarządzania zespołem, zagadnień prawnych, dotyczących prawa medycznego, ochrony danych osobowych i działań antykorupcyjnych, sfery ubezpieczeniowej i informatycznej oraz kreowania umiejętności interpersonalnych. Tak skonstruowany program umożliwi swobodne pełnienie funkcji menedżerskich oraz wykonywanie związanych z tym zadań w nowoczesnych podmiotach leczniczych.

## Korzyści

Uczestnicy kierunku „Zarządzanie w podmiotach leczniczych” otrzymają specjalistyczną wiedzę i praktyczne

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 torun a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

umiejętności z zakresu zarządzania publicznymi i prywatnymi podmiotami leczniczymi na różnych szczeblach hierarchii tych organizacji. Poprzez wykształcenie praktycznych umiejętności w zakresie analiz i metod rozwiązywania problemów zarządczych, podejmowania decyzji operacyjnych i strategicznych w tak skomplikowanym obszarze, jakim jest polski system opieki zdrowotnej nabędą umiejętności menedżerskie nawet jeśli ich dotychczasowe doświadczenie zawodowe i wykształcenie nie było związane z zarządzaniem.

Wszystkie zajęcia poprzedzone będą krótkim wykładem wprowadzającym, po czym nastąpią zajęcia warsztatowe, oparte nie tylko na doświadczeniu prowadzących, ale także na analizie studiów przypadków. Szczególny nacisk będzie położony na kształtowanie u uczestników umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytych wiadomości. Zajęcia są prowadzone z wykorzystaniem technik audiowizualnych, uczestnicy dostaną podczas zajęć materiały dydaktyczne opracowane przez doświadczonych ekspertów w obszarze zarządzania i kontroli w podmiotach leczniczych.

## **Dla kogo?**

- Kadry zarządzającej podmiotami leczniczymi
- Kadry medycznej posiadającej funkcje zarządcze.
- Konsultantów krajowych i wojewódzkich.
- Pracowników komórek organizacyjnych odpowiedzialnych za nadzór nad utworzonymi podmiotami leczniczymi, pracowników ministerstw, urzędów wojewódzkich, central urzędów administracji rządowej.
- Pracowników NFZ.

## **Hybrydowe studia podyplomowe**

Około 80% zajęć zrealizujesz na uczelni, a 20% na platformie MS Teams, w czasie których z wykładowcami i kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). Dodatkowo skorzystasz z materiałów zamieszczanych w Internecie i na platformie Moodle, w dogodnym dla Ciebie czasie (asynchronicznie).

# Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Zarządzanie i kontrola w podmiotach leczniczych.**



Liczba miesięcy nauki:  
**10**



Liczba godzin: **170**



Liczba zjazdów: **10**



Liczba semestrów: **2**

## **Budowanie wizerunku podmiotu leczniczego (16 godz.)**

- Wizerunek placówki medycznej i gabinetu lekarskiego.
- Public relations a marketing usług w działalności leczniczej.
- Budowanie całościowej identyfikacji podmiotu leczniczego.

Uczestnik będzie posiadał umiejętność zidentyfikowania, a następnie dobrania odpowiednich narzędzi marketingowych i public relations do specyfiki swojej placówki. Będzie potrafił określić elementy tożsamości swojej organizacji.

## **Podstawy zdrowia publicznego: (8 godz.)**

- Przekazanie wiedzy z zakresu zdrowia publicznego.
- Przekazanie wiedzy z zakresu organizacji i funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w Polsce oraz roli podmiotów wykonujących świadczenia medyczne.

Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat potrzeb zdrowotnych społeczności zarówno w skali lokalnej jak i ogólnokrajowej oraz będzie potrafił zdefiniować podstawowe czynniki warunkujące stan zdrowia populacji. Wykorzystując wiedzę na temat organizacji i funkcjonowania systemu ochrony zdrowia będzie potrafił zaproponować własne rozwiązania usprawniające efektywność jego funkcjonowania.

## **Coaching w zarządzaniu podmiotami leczniczymi: (8 godz.)**

- Znaczenie skutecznego motywowania pracowników.
- Coaching w zarządzaniu.
- Przywództwo a delegowanie zadań. Empowerment.

Uczestnik dowie się jak potrzebne jest skuteczne motywowanie pracowników w kontekście efektywności pracy jednostki i pracy zespołu. Będzie potrafił zidentyfikować narzędzia i metody wykorzystywane w delegowaniu zadań i wzmacnianiu samodzielności podwładnych. Zdobędzie kompetencje w zakresie przywództwa.

## **Podstawy prawa medycznego i działania antykorupcyjne: (16 godz.)**

- Wprowadzenie do zagadnień prawa medycznego.
- Zasady organizacji systemu opieki zdrowotnej w Polsce.
- Ramy prawne wykonywania zawodów leczniczych w Polsce oraz podstawy prawne wykonywania działalności leczniczej.
- Branża medyczna a reklama.
- Tworzenie dokumentacji medycznej.
- Ochrona danych osobowych w medycynie.
- Odpowiedzialność cywilna i karna w medycynie.

Uczestnik będzie potrafił stworzyć dokumentację medyczną, charakterystyczną dla swojej placówki zdrowia. Dowie się, jakie są możliwości zabezpieczania danych oraz jakie są regulacje w zakresie promowania swojej placówki medycznej.

## **Zasady zarządzania placówką medyczną w oparciu o model VBHC - Value-Based Healthcare. Lean Management Healthcare: (8 godz.)**

- Opieka zdrowotna oparta na wartościach (VBHC).
- Lean w systemie ochrony zdrowia.

Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat alternatywnych technik i systemów zarządzania placówką zdrowotną, których celem jest optymalizacja procedur, zapasów, powierzchni, przy jednoczesnym generowaniu zwiększonego przepływu pacjentów. Dowie się jak skutecznie koordynować cały proces obsługi pacjenta, zamówień i pracy personelu.

## **Ubezpieczenia w podmiotach leczniczych: (8 godz.)**

- Pojęcie błędu medycznego i jego rodzaje.
- Odpowiedzialność cywilna na zasadzie winy.
- Związek przyczynowy między szkodą a zdarzeniem.
- Obowiązkowe ubezpieczenie podmiotów zobowiązanych do naprawienia szkody – charakter odpowiedzialności ubezpieczyciela.
- Odszkodowanie i zadośćuczynienie.

Uczestnik będzie potrafił błędy medyczne i określić odpowiedzialność cywilną za zdarzenie. Będzie potrafił umiejętnie określić potrzeby ubezpieczeniowe swojej jednostki oraz zidentyfikować rodzaje roszczeń.

## **Negocjacje biznesowe w podmiotach leczniczych: (8 godz.)**

- Zidentyfikowanie grup interesariuszy.
- Rodzaje negocjacji biznesowych.
- Techniki manipulacji i perswazji.

Uczestnik zdobędzie umiejętność dostosowania różnych technik negocjacji pod konkretne grupy interesariuszy.

### **Sprzedaż usług medycznych i skuteczne negocjacje z NFZ oraz z podmiotami współpracującymi: (8 godz.)**

- Obsługa klienta a sprzedaż usług medycznych.
- Pakietowanie usług.
- Konstrukcja oferty – błędy tworzenia ofert.
- Negocjacje z NFZ oraz podmiotami współpracującymi.

Uczestnik będzie potrafił zaprojektować efektywny pakiet usług. Nauczy się konstruować ofertę, unikając przy tym błędów. Pozna techniki skutecznej sprzedaży usług medycznych oraz zdobędzie umiejętność w zakresie negocjacji z NFZ oraz podmiotami współpracującymi.

### **Projektowanie doświadczeń klientów (CxD). Kanwa modelu biznesowego dla podmiotów leczniczych BMC: (8 godz.)**

- Customer Experience Design - tworzenie wartości dla klienta/pacjenta.
- Business Model Canvas – tworzenie modelu biznesowego.

Uczestnik będzie potrafił określić potrzeby i oczekiwania klientów i na tej podstawie właściwie zarządzać tworzeniem oferty. Uczestnik będzie potrafił opracować model biznesowy w oparciu o szablon BMC.

### **Komunikacja z pacjentem i trudnym klientem: (16 godz.)**

- Prowadzenie skutecznej rozmowy z pacjentem. Unikanie błędów.
- Ukierunkowanie rozmowy i wyznaczanie granic w relacjach z pacjentem.
- Radzenie sobie w trudnych sytuacjach. Techniki wywierania wpływu i asertywnej odmowy.

Uczestnik będzie potrafił zdiagnozować swoje słabe i mocne strony rozmowy z pacjentem. Nauczy się budować relacje. Pozna rolę komunikacji werbalnej i niewerbalnej w obsłudze klienta oraz techniki asertywnego zachowania.

### **Skuteczny menedżer w podmiotach leczniczych. Komunikacja menedżerska: (16 godz.)**

- Automotywacja jako podstawa do zaangażowania w warsztaty oraz wykorzystania umiejętności na gruncie zawodowym.
- Rola osoby kierującej zespołem.
- Budowa zaangażowania, odpowiedzialności i proaktywności pracowników.
- Trening skutecznych wystąpień w codziennych sytuacjach biznesowych.
- Metody motywowania pracowników.
- Rozliczanie i ocena rezultatów pracy.

Uczestnik uświadomi sobie wagę roli menedżera/ lidera w zarządzaniu pracownikami w tym w szczególności: modelowaniu zachowań pracowników, wywieraniu konstruktywnego wpływu, inspirowaniu do rozwoju oraz uczenia

nowych umiejętności. Rozwinie psychologiczne umiejętności menedżera/ lidera w kontekście zarządzania sobą i pracownikami.

**Zarządzanie jakością w ochronie zdrowia. Kontrola i audyt w podmiotach leczniczych: (16 godz.)**

- Systemy Zarządzania Jakością (SZJ) W Ochronie Zdrowia.
- Certyfikacja i korzyści z wdrożenia ISO.
- Audyt wewnętrzny.
- Bezpieczeństwo informacji.

Uczestnik będzie potrafił wykorzystać w praktyce instrumenty szeroko rozumianego zarządzania jakością, które mają służyć poprawie efektywności funkcjonowania podmiotów leczniczych, a tym samym poprawie działania systemu ochrony zdrowia. Dodatkowo będzie mógł rozwinąć swoje zdolności analityczne oraz pozna elementy wewnętrznego audytu jakości.

**Zarządzanie finansami w podmiotach leczniczych: (8 godz.)**

- Cele przedsiębiorstwa a równowaga finansowa.
- Decyzje finansowe a pozycja finansowa placówki zdrowotnej.
- Budżetowanie kosztów.
- Źródła finansowania.
- Dywersyfikacja usług.
- 

Uczestnik będzie potrafił skutecznie dokonać analizy finansowej swojej placówki poprzez zapoznanie się z zasadami rozliczania oraz finansowania świadczeń opieki zdrowotnej. Będzie potrafił stworzyć rachunek kosztów świadczeń opieki zdrowotnej, skutecznie zarządzać płynnością finansową i podejmować, oparte na twardej kalkulacji, decyzje inwestycyjne.

**E-learning (10 godz.)**

- Social media i nowoczesne trendy w zarządzaniu placówkami medycznymi.

**Forma zaliczenia:**

- Test końcowy.

## Wykładowcy

**Piotr Juchniewicz**

Wiceprezes Zarządu Largo Business Solutions Sp. z o.o., odpowiedzialny za obszar rozwoju i polityki ubezpieczeniowej oraz członek International Engineering and Technology Institute, Hong Kong i Sekretarz Generalny tej Organizacji w Polsce. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz absolwent studiów doktoranckich na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego. Ukończył studia podyplomowe z zakresu ubezpieczeń gospodarczych i oceny ryzyka oraz dwukrotnie studia podyplomowe z obszaru zamówień publicznych, a także uzyskał uprawnienia brokera ubezpieczeniowego. Biegły sądowy z zakresu ubezpieczeń gospodarczych i zamówień publicznych oraz stały mediator przy Sądzie Okręgowym w Gdańsku. Wykładowca akademicki, który posiada w swoim dorobku liczne publikacje naukowe oraz angażuje się w działalność doradczą, szkoleniową i dydaktyczną.

**Joanna Radziszewska**

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego, kierunek prawo. Po odbyciu aplikacji radcowskiej, w roku 2005 uzyskała tytuł radcy prawnego. W latach 2007 - 2008 ukończyła studia podyplomowe z zakresu prawa zamówień publicznych oraz funduszy Unii Europejskiej. Wpisana na listę mediatorów przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Gdańsku. Od 2016 r. uczestnik Studiów Doktoranckich z zakresu Prawa na Uniwersytecie Gdańskim. Prowadziła liczne szkolenia z szeroko pojętego prawa cywilnego, prawa pracy, prawa zamówień publicznych oraz prawa autorskiego i własności intelektualnej, a także prawa medycznego i działań antykorupcyjnych. Przez prawie dwanaście lat prowadziła również samodzielną kancelarię radcy prawnego. Bardzo aktywna zawodowo - posiada kilkunastoletnie doświadczenie praktyczne w zakresie wykonywania kompleksowej obsługi prawnej na rzecz podmiotów gospodarczych o różnym statusie, w tym w szczególności spółek Skarbu Państwa.

**Anna Dziadkiewicz**

Doktor nauk ekonomicznych. Wykładowca akademicki oraz właściciel firmy consultingowej. Certyfikowany trener biznesu, metodyk w zakresie tworzenia programów szkoleniowych. Specjalizuje się w projektowaniu usług i design



management. Prowadzi zajęcia na uczelniach krajowych i zagranicznych m.in. na Uniwersytecie w Bratysławie, Politechnice w Setubal i w Porto w Portugalii, Szkole Zarządzania w Le Havre we Francji, w Izmirze w Turcji i Uniwersytecie Sannio we Włoszech. Ukończyła studia podyplomowe w Londynie, była stypendystką Said Business School w Oxfordzie. Obecnie współpracuje z naukowcami z Uniwersytetu Lineusza ze Szwecji przy międzynarodowych projektach dotyczących strategii dla Regionów Morza Bałtyckiego. Prezydent polskiego Oddziału Instytutu Technologii i Inżynierii w Hongkongu.

## **Agnieszka Klonowska**

Doświadczony trener biznesu oraz konsultant biznesowy, z wieloletnią praktyką jako menadżer i pracownik, zarówno firm rodzinnych jak i międzynarodowych korporacji. Posiada doskonałe przygotowanie teoretyczne oraz dużą praktykę w szkoleniach dla kadry dużych i małych firm w wielu branżach w całej Polsce. Od 23 lat pracuje jako menadżer sprzedaży w różnych firmach, obecnie od 4 lat jest dyrektorem sprzedaży w największej placówce leczniczej w Toruniu. Poprzez szkolenia realizuje swoją pasję – inspirowanie innych do rozwoju. Posiada ogromne doświadczenie w prowadzeniu zespołów ku sukcesom oraz w szkoleniach dla sił sprzedażowych z zakresu technik sprzedaży i komunikacji. Pracuje z maksymalnym zaangażowaniem, tworząc projekty dopasowane do potrzeb klientów, wykazując się doskonałym zrozumieniem biznesu i jednocześnie będąc uosobieniem treści, które przekazuje. Przeprowadziła szkolenia dla firm w Polsce w wielu branżach (m.in. finanse, przemysł samochodowy, produkcja urządzeń wentylacyjnych, usługi, nieruchomości, produkcja i sprzedaż artykułów spożywczych itd.), dając i czerpiąc z nich satysfakcję. Współpracuje jako wykładowca i trener z uczelniami wyższymi, m.in. Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu i Bydgoszczy oraz Gdańską Akademią Bankową.

## **Justyna Borawska-Dziadkiewicz**

Doktor nauk rolniczych w zakresie technologii żywności i żywienia. Absolwentka biotechnologii oraz technologii żywności i żywienia człowieka Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Asystent w Katedrze Biochemii Żywności UWM. Pełniła funkcję Dyrektora Międzynarodowego Instytutu Zdrowia WSB. Współautorka rozdziału w monografii oraz wielu artykułów naukowych, z czego większość opublikowana została w czasopiśmie z Impact Factor'em. Współautorka i prelegentka kilkudziesięciu doniesień na konferencjach krajowych i międzynarodowych. Jej zainteresowania naukowe dotyczą wpływu składników żywności na zdrowie człowieka, a przede wszystkim profilaktykę cywilizacyjnych chorób dietozależnych. Współpracuje z Norweskim Uniwersytetem Przyrodniczym w Ås, z którym realizowała projekty badawcze. Członek Międzynarodowego Instytutu Inżynierii i Technologii (International Engineering and Technology Institute) z siedzibą w Hong Kongu. Stypendystka projektów realizowanych z funduszy PO Kapitał Ludzki oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego. Uczestnik szkoleń dotyczących komercjalizacji wyników badań naukowych, komunikacji nauki z przemysłem oraz wdrażania i audytowania systemów GMP, GHP, HACCP (Codex Alimentarius), ISO 9001:2000, ISO 22000:2005.





# Partnerzy kierunku



# Ceny dla kandydatów

## Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej 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 zaowocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB 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
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4000 zł 4300 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2000 zł 2150 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>400 zł 430 zł</b>



	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>334 zł 359 zł</b>

# Ceny dla absolwentów WSB

## Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
<b>1 rata</b>	<b>1 rok</b>	<b>4000 zł 4300 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>2 raty</b>	<b>1 rok</b>	<b>2000 zł 2150 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>10 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>400 zł 430 zł</b>

	Rok nauki	Czesne
<b>12 rat</b>	<b>1 rok</b>	<b>334 zł 359 zł</b>