




Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка  
Факультет фізичної культури  
Кафедра теорії і методики фізичного виховання  
Силабус навчальної дисципліни  
«Менеджмент і маркетинг у фізичній реабілітації»



<b>Галузь знань:</b>	22 Охорона здоров'я	
<b>Спеціальність:</b>	227 Фізична терапія, ерготерапія	
<b>Освітньо-професійна програма:</b>	Фізична реабілітація	
<b>Рівень вищої освіти:</b>	Перший (бакалаврський)	
<b>Статус дисципліни:</b>	Дисципліна професійної підготовки вибіркового блоку	
<b>Мова викладання:</b>	українська	
<b>Викладач:</b>		<b>ПІБ:</b> Мисів Володимир Михайлович
		<b>Посада:</b> доцент
		<b>Вчений ступінь:</b> кандидат наук з фізичного виховання та спорту
		<b>Телефон:</b> 098 489 3233
		<b>E-mail:</b> <a href="mailto:mysiv@kpnu.edu.ua">mysiv@kpnu.edu.ua</a>
		<b>Робоче місце:</b> Аудиторія кафедри теорії і методики фізичного виховання
		<b>Профайл викладача:</b> : <a href="http://fizkultura.kpnu.edu.ua/mysiv-volodymyr-mykhailovych/">http://fizkultura.kpnu.edu.ua/mysiv-volodymyr-mykhailovych/</a>
<b>Сторінка курсу в MOODLE</b>	Посилання на дисципліну, розміщену в середовищі системи дистанційного навчання Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка (Moodle) <a href="https://moodle.kpnu.edu.ua/course/view.php?id=1945">https://moodle.kpnu.edu.ua/course/view.php?id=1945</a>	
<b>Консультації</b>	П'ятниця (1 і 3 тижні місяця) о 15:50-17:25 аудиторія 108	
<b>Анотація до курсу</b>	Фахівці у сфері фізичної реабілітації у процесі своєї професійної діяльності повинні сформувати спеціальні знання щодо маркетингової концепції та пропонує нові підходи і інструменти, які дозволяють реабілітаційним установам (центрам, відділенням) ефективно функціонувати в умовах невизначеності (змінності) внутрішнього середовища, успішно вирішувати довгострокові стратегічні завдання, освоювати нові ринки і виводити на них нові послуги, а також пристосовуватися до змінних умов ринкової кон'юнктури. Навчити працювати в команді	
<b>Мета та цілі курсу</b>	Мета вивчення дисципліни вільного вибору «Менеджмент і маркетинг у фізичній реабілітації» полягає у формуванні професійної майстерності фізичного реабілітолога. Дисципліна допомагає більш правильно визначити зміст, методи, сутність та управління маркетингом у сфері реабілітаційних послуг, поняття реабілітаційних послуг та їх класифікацію, маркетингове середовище реабілітаційного центру, маркетингові дослідження у сфері реабілітаційних послуг, основні засади і значення комунікацій. Розкриває питання оцінювання клієнтами реабілітаційних установ якості послуг та чинників, які на неї впливають.	
<b>Формат курсу</b>	Стандартний курс (очний, заочний), комбіноване навчання (очний курс з елементами дистанційного навчання в системі Moodle)	
<b>Результати навчання</b>	За результатами вивчення вибіркового освітнього компоненту професійної підготовки «Менеджмент і маркетинг у фізичній реабілітації» здобувачі вищої освіти повинні знати: - особливості надання оздоровчо-рекреаційних та реабілітаційних послуг пацієнтам/клієнтам; уміння здійснювати маркетингову оцінку існуючих оздоровчо-рекреаційних та реабілітаційних послуг. вміти: - пояснювати потребу у заходах фізичної терапії та ерготерапії, їх теоретичні та практичні принципи і зв'язок з охороною здоров'я.	
<b>Компетентності:</b>	СК7. Здатність проектувати, організовувати і проводити реабілітаційні заходи. СК51. Здатність до організації та маркетингової діяльності центрів фізичної реабілітації, груп активного відпочинку, служб здорового способу життя за місцем проживання, відпочинку та роботи громадян .	
<b>Пререквізити</b>	Передумови для вивчення дисципліни: завдяки вивченню обов'язкових освітніх	

	компонентів професійної підготовки, а саме: «Клінічний реабілітаційний менеджмент при порушеннях діяльності серцево-судинної системи», «Клінічний реабілітаційний менеджмент при порушеннях діяльності дихальної системи», «Клінічний реабілітаційний менеджмент при порушеннях діяльності опорно-рухового апарату», у здобувачів вищої освіти мають сформуватися теоретичні знання щодо важливості маркетингу для персоналу реабілітаційних установ, знання цього аспекту діяльності є необхідне керівництву згаданих закладів для ефективного налагодження процесу їх діяльності. А особливо великі вимоги до маркетингової компетентності постають перед маркетологами у сфері реабілітаційних послуг. Це пов'язано з тим, що згадані спеціалісти повинні бути обізнані не лише з технологією маркетингу в комерційній та некомерційній діяльності, але й з загальними та специфічними особливостями сфери реабілітаційних послуг.										
<b>Пореквізити</b>	Знання з дисципліни можуть бути використані під час вивчення таких навчальних дисциплін, як: «Біологічні аспекти фізичної терапії, ерготерапії», «Професійна етика, деонтологія та медичне право», «Клінічний реабілітаційний менеджмент при порушеннях діяльності нервової системи».										
<b>Обсяг і ознаки курсу</b>	<b>Найменування показників</b>				<b>Характеристика навчального курсу</b>						
					<b>денна форма навчання</b>						
	Рік навчання/ рік викладання				4						
	Семестр вивчення				8						
	нормативна/вибіркова										
	Кількість кредитів ЄКТС				4						
	Загальний обсяг годин				120						
	Кількість годин навчальних занять				40						
	Лекційні заняття				20						
	Практичні заняття				20						
	Семінарські заняття				-						
	Лабораторні заняття				-						
Самостійна та індивідуальна робота				80							
Форма підсумкового контролю				залік							
<b>Технічне й програмне забезпечення /обладнання</b>	Викладання освітнього компоненту «Менеджмент і маркетинг у фізичній реабілітації» потребує наявності ноутбуку як мінімум для викладача, мобільних пристроїв у здобувачів вищої освіти з підключенням до Інтернету, для комунікації у зовнішньому орієнтованому динамічному середовищі Moodle: виконання тестових завдань для поточного контролю; виконання завдань самостійної роботи; виконання домашніх завдань.										
<b>Політики курсу</b>	<p><u>Академічна доброчесність.</u> Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.</p> <p><u>Відвідання занять.</u> Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт, передбачених курсом.</p>										
<b>Схема курсу</b>	<b>Денна форма навчання</b>										
	<b>Назви змістових модулів і тем</b>				<b>Кількість годин</b>						
					<b>у тому числі</b>						
					<b>разом</b>	<b>лекційні заняття</b>	<b>практичні заняття</b>	<b>семінарські заняття</b>	<b>лабораторні заняття</b>	<b>самостійна робота</b>	<b>індивідуальна робота</b>
					<b>Змістовий модуль 1. Менеджмент і маркетинг у сфері реабілітаційних послуг.</b>						
<b>Разом годин</b>				<b>120</b>	<b>20</b>	<b>20</b>			<b>80</b>		

<b>Критерії оцінювання екзамену</b>	Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.		
<b>Система оцінювання та вимоги</b>	<b>Поточний контроль</b>	МКР	<b>Разом</b>
	80 балів	20 балів	100 балів
	<b>Методи контролю:</b>		
<b>Умови допуску до підсумкового контролю</b>	Студент відвідав усі практичні заняття. Для допуску до заліку необхідно мати не менше 60 балів поточної успішності.		
<b>Інформаційне забезпечення з фонду та депозитарію Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка</b>	1. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність, планування). - Львів : Магнолія плюс, 2004. - 688 с. - 966-8340-14-1 2. Маркетинг : Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 623 с. 3. Бренд-менеджмент : опорний конспект лекцій : [навч.-метод. вид.]. - Київ : [б.в.], 2015. - 89 с. 4. Ковальчук Г.П. Менеджмент в галузі фізичної культури і спорту : [навч. посіб.]. - Кам'янець-Подільський : Друкарня "Рута", 2014. - 227 с. - 978-966-2771-27-5		
<b>Локація</b>	Згідно з розкладом <a href="https://kpnu.edu.ua/rozklad-zaniat/">https://kpnu.edu.ua/rozklad-zaniat/</a>		

Розробник силабуса



Володимир МИСІВ

Завідувач кафедри теорії і методики фізичного виховання



Юрій ЮРЧИШИН