

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені БОРИСА ГРІНЧЕНКА

Кафедра фізичної реабілітації та біокінезіології

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Проректор з науково-методичної
та навчальної роботи
О.Б. Жильцов
“ 04 ” 09 20 17 року



РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

**Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування
(за професійним спрямуванням)**

Спеціальність: 6.010203 Здоров'я людини

Галузь знань: 0102-Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини

Факультет здоров'я, фізичного виховання і спорту

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
Ідентифікаційний код 02136554
Начальник відділу
моніторингу якості освіти
Програма № 18.34/17
Жильцов
(підпис) (прізвище, ім'я)
« » 20 17

2017 - 2018 навчальний рік


Робоча програма «Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування (за професійним спрямуванням)» для студентів спеціальності 6.010203 Здоров'я людини, галузі знань: 0102-Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини, 2017. – 25 с.

Розробник: Першегуба Ярослав Володимирович, доцент кафедри фізичної реабілітації та біокінезіології, кандидат медичних наук.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри фізичної реабілітації та біокінезіології.

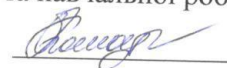
Протокол № 1 від 30 серпня 2017 року

Завідувач кафедри фізичної реабілітації та біокінезіології

 (О.В. Бісмак)

Години відповідають навчальному плану. Структура програми типова.

Заступник декана з науково-методичної та навчальної роботи

 (О.С. Козоцька)

ЗМІСТ

	Стр.
Пояснювальна записка	4
Структура програми навчальної дисципліни	6
1. Опис предмета навчальної дисципліни	6
2. Тематичний план навчальної дисципліни	7
3. Навчально-методична карта дисципліни	9
4. Програма	11
Модуль I. Шаблон бізнес моделі реабілітаційного центру	11
Модуль II. Стелі бізнес-моделей	12
Модуль III. Інноваційні бізнес-моделі	12
5. Плани семінарських занять	14
6. Завдання для самостійної роботи	19
7. Система поточного та підсумкового контролю	19
8. Методи навчання	21
9. Методичне забезпечення курсу	22
10. Об'ємні вимог до курсу	22
11. Рекомендована література	23

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування (за професійним спрямуванням)» розрахована для вивчення студентами IV курсу спеціальності 6.010203 Здоров'я людини, основних положень з питань управління реабілітаційними центрами та набуття практичних вмінь і навичок для побудови системи маркетингу та менеджменту таких організацій.

Робоча програма містить теоретичні розділи. Робочу навчальну програму укладено згідно з вимогами кредитно-модульної системою організації навчання. Програма визначає обсяги знань, які повинен опанувати студент відповідно до вимог освітньо-кваліфікаційної характеристики, алгоритму вивчення навчального матеріалу дисципліни «Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування (за професійним спрямуванням)», необхідне методичне забезпечення, складові та технологію оцінювання навчальних досягнень студентів.

Вивчення дисципліни «Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування (за професійним спрямуванням)» передбачає розв'язання низки завдань фундаментальної професійної підготовки фахівців вищої кваліфікації, зокрема: визначити принципи побудови й функціонування реабілітаційних центрів, зрозуміти значення функцій менеджменту і маркетингу у системі підготовки і прийняття управлінських рішень, визначати пріоритети у поведінці споживачів реабілітаційних центрів, планувати та організовувати діяльність реабілітаційних центрів та окремих виконавців, стимулювати та підтримувати ініціативність працівників у роботі з клієнтами, вибудовувати взаємовигідні стосунки у колективі.

Мета дисципліни – формування професійної компетентності майбутніх фахівців з Здоров'я людини.

Завдання дисципліни:

1. Сутність менеджменту реабілітаційних центрів та місце маркетингу у розвитку реабілітаційного бізнесу.
2. Особливості формування реабілітаційного продукту та чинники, що впливають на його вибір споживачами.

3. Методи обґрунтування рішень у сфері формування і реалізації реабілітаційних продуктів.
4. Функції, принципи й методи менеджменту та особливості їх реалізації в реабілітаційних центрах.
5. Сутність і завдання маркетингових комунікацій у сфері діяльності реабілітаційних центрів.

Компетентності, які студенти набувають у процесі вивчення курсу:

1. Здатність сформулювати структуру управління реабілітаційних центрів з урахуванням їх типу, масштабів діяльності, а також специфіки поведінки на ринку.
2. Здатність сформулювати місію, визначити цілі у розрізі ієрархії управління та функціональних сфер діяльності реабілітаційного центру.
3. Здатність використовувати маркетингові інструменти для дослідження ринку реабілітаційних продуктів.
4. Здатність приймати своєчасні та ефективні рішення у кожному бізнес-контексті реабілітаційного центру.
5. Здатність вміти побудувати ефективну систему маркетингових комунікацій.
6. Здатність створити умови для ефективної і плідної праці трудового колективу.
7. Здатність побудувати схему управлінського процесу.
8. Здатність оцінювати ефективність діяльності реабілітаційного центру.

СТРУКТУРА ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

I. ОПИС ПРЕДМЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Предмет: Основи медичних знань

Курс: IV Семестр: 7-й	Напря́м, осві́тній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
<p>Кількість кредитів: ECTS – 3</p> <p>Змістовних модулів: 3</p> <p>Загальна кількість годин – 108</p> <p>Тижневих годин – 2</p>	<p>Галузь знань: 0102 - Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини</p> <p>Спеціальність: 6.010203 Здоров'я людини</p> <p>Освітній рівень – перший бакалаврський</p>	<p>Нормативна:</p> <p>Рік підготовки – IV Семестр – 7- й</p> <p>Аудиторних занять – 42 годин</p> <p>Лекції – 16 годин</p> <p>Семінарські заняття - 26 годин</p> <p>Самостійна робота - 60 годин</p> <p>Модульний контроль – 6 годин</p> <p>Форма підсумкового контролю: залік</p>

II. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Теми		Кількість годин				
		Всього	Лекції	Семінарські заняття	Самостійна робота	Мод. контр.
Змістовий модуль 1						
Шаблон бізнес моделі реабілітаційного центру						
1	Основи менеджменту в діяльності реабілітаційного центру	6	2		4	
2	Основи маркетингу в діяльності реабілітаційного центру	6	2		4	
3	Основи адміністрування в діяльності реабілітаційного центру	6	2		4	
4	Визначення бізнес-моделі	6	2	2	2	
5	Структурні блоки бізнес-моделі	4		2	2	
6	Шаблон бізнес-моделі	4		2	2	
7	Шаблон бізнес-моделі реабілітаційного центру	8		4	2	2
	Разом:	40	8	10	20	2
Змістовий модуль 2						
Стилі бізнес-моделей						
8	Фундаментальні форми бізнес-діяльності	8	2		6	
9	Закриті та відкриті бізнес-моделі	8	2		6	
10	Основні форми бізнесу	4		2	2	
11	Багатосторонні платформи	4		2	2	
12	FREE, як бізнес-модель	4		2	2	
13	Відкриті бізнес-моделі	6		2	2	2
	Разом:	34	4	8	20	2
Змістовий модуль 3						
Інноваційні бізнес-моделі						
14	Побудова бізнес-моделей за підказками споживачів	8	2		6	
15	Генерація нових ідей в бізнес-моделюванні	8	2		6	
16	Візуальне представлення бізнес-моделей	4		2	2	
17	Прототип бізнес-моделі	4		2	2	
18	Сторителінг в процесі конкретизації нових бізнес-моделей	4		2	2	
19	Сценарії, як стимул для бізнес-моделювання	6		2	2	2

	Разом:	34	4	8	20	2
	Разом за навчальним планом:	108	16	26	60	6

III. НАВЧАЛЬНО – МЕТОДИЧНА КАРТА ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ МЕДИЧНИХ ЗНАТЬ»

Разом: 108 год.: лекції - 16 год., семінар. заняття - 26 год., самостійна робота - 60 год., модульн. контроль - 6 год.

Модулі	ЗМ 1. Шаблон бізнес моделі реабілітаційного центру (89 бали)						
Лекції	1	2	3	4			
Теми лекцій	Основи менеджменту в діяльності реабілітаційного центру	Основи маркетингу в діяльності реабілітаційного центру	Основи адміністрування в діяльності реабілітаційного центру	Визначення бізнес-моделі			
Лекції, відвід. (бали)	1	1	1	1			
Теми семінарських занять				Визначення бізнес-моделі	Структурні блоки бізнес-моделі	Шаблон бізнес-моделі	Шаблон бізнес-моделі реабілітаційного центру
Семінарські				1	2	3	4 - 5
Робота на семінар. зан.+відвідування (бали)				10+1	10+1	10+1	20+2
Самост. роб, (бали)	5						
Види пот. контр. (бали)	Мод. контр. робота №1 (25 б.)						
Підсум. контроль	Залік						

Продовження таблиці

Модулі	ЗМ 2. Стили бізнес-моделей (76 бали)				ЗМ 3. Інноваційні бізнес-моделі (76 бали)				
Лекції	5		6		7		8		
Теми лекцій	Фундаментальні форми бізнес-діяльності		Закриті та відкриті бізнес-моделі		Побудова бізнес-моделей за підказками споживачів		Генерація нових ідей в бізнес-моделюванні		
Лекції, відвід. (бали)	1		1		1		1		
Теми семінарських занять	Основні форми бізнесу	Багатосторонні платформи	FREE, як бізнес-модель	Відкриті бізнес-моделі		Візуальне представлення бізнес-моделей	Прототип бізнес-моделі	Сторителінг в процесі конкретизації нових бізнес-моделей	Сценарії, як стимул для бізнес-моделюванн
Семінарські	6	7	8	9		10	11	12	13
Робота на семінар. зан.+відвідування (бали)	10+1	10+1	10+1	10+1		10+1	10+1	10+1	10+1
Самост. роб. (бали)	5				5				
Види пот. контр. (бали)	Мод. контр. робота №2 (25 б.)				Мод. контр. робота №3 (25 б.)				
Підсум. контроль	Залік								

IV. ПРОГРАМА

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I. ШАБЛОН БІЗНЕС МОДЕЛІ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ

Лекція 1 Основи менеджменту в діяльності реабілітаційного центру (2 год.).

ПЛАН

1. Основні види менеджменту у суспільстві
2. Основні функції
3. Роль менеджменту в організації діяльності реабілітаційного центру
4. Критерії ефективного управління

Лекція 2 Основи маркетингу в діяльності реабілітаційного центру (2 год.).

ПЛАН

1. Цілі та стратегія маркетингу
2. Види маркетингу
3. Комунікація
4. Поведінка споживача
5. Аутсорсинг, як складова маркетингу реабілітаційного центру

Лекція 3 Основи адміністрування в діяльності реабілітаційного центру (2 год.).

ПЛАН

1. Адміністрування, як процес управління персоналом реабілітаційного центру
2. Адміністрування, як процес управління ресурсами реабілітаційного центру для досягнення загальних цілей і завдань

Лекція 4 Визначення бізнес-моделі (2 год.).

ПЛАН

1. Концепція бізнес-моделі
2. Структурні блоки бізнес-моделі
3. Приклади успішних бізнес-моделей

Семінарське заняття 1. Визначення бізнес-моделі (2 год.).

Семінарське заняття 2. Структурні блоки бізнес-моделі (2 год.).

Семінарське заняття 3. Шаблон бізнес-моделі (2 год.).

Семінарське заняття 4. Шаблон бізнес-моделі реабілітаційного центру (4 год.).

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. СТИЛІ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Лекція 5 Фундаментальні форми бізнес-діяльності (2 год.).

ПЛАН

1. Основні форми бізнесу
2. Інноваційні продукти
3. Управління взаємовідносинами з клієнтами
4. Управління інфраструктурою

Лекція 6 Закриті та відкриті бізнес-моделі (2 год.).

ПЛАН

1. Закрита бізнес-модель
2. Відкрита бізнес-модель
3. Приклади успішних закритих та відкритих бізнес-моделей

Семінарське заняття 5. Основні форми бізнесу (2 год.).

Семінарське заняття 6. Багатосторонні платформи (2 год.).

Семінарське заняття 7. FREE, як бізнес-модель (2 год.).

Семінарське заняття 8. Відкриті бізнес-моделі (2 год.).

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ III. ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Лекція 7. Побудова бізнес-моделей за підказками споживачів (2 год.).

План

1. Карта емпатії
2. Визначення свого споживача
3. Створення клієнтського профілю

Лекція 8. Генерація нових ідей в бізнес-моделюванні (2 год.).

План

1. Процес пошуку інновацій
2. Епіцентри інновацій в бізнес-моделюванні
3. Процес генерації ідей

Семінарське заняття 9. Візуальне представлення бізнес-моделей (2 год.).

Семінарське заняття 10. Прототип бізнес-моделі (2 год.).

Семінарське заняття 11. Сторителінг в процесі конкретизації нових бізнес-моделей (2 год.).

Семінарське заняття 12. Сценарії, як стимул для бізнес-моделювання (2 год.).

V. ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ І. ШАБЛОН БІЗНЕС МОДЕЛІ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ

Семінарське заняття 1. Визначення бізнес-моделі (2 год.).

План заняття

1. Концепція бізнес-моделі
2. Методи описання бізнес-моделі
3. Основні принципи створення, розвитку та успішної роботи реабілітаційного центру

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 2. Структурні блоки бізнес-моделі (2 год.).

1. Дев'ять структурних блоків бізнес-моделі
2. Шаблон цінності реабілітаційного центру
3. Шаблон діяльності реабілітаційного центру

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 3. Шаблон бізнес-моделі (2 год.).

1. Споживчий сегмент реабілітаційного центру
2. Канал збуту реабілітаційного центру
3. Механізм ціноутворення реабілітаційного центру

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА

ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.

2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 4. Шаблон бізнес-моделі реабілітаційного центру (4 год.).

1. Реабілітаційний центр, як бізнес-модель
2. Товари та послуги реабілітаційного центру
3. Створення потоку доходів реабілітаційного центру

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. СТИЛІ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Семінарське заняття 5. Основні форми бізнесу (2 год.).

1. Інноваційні продукти реабілітаційного центру
2. Управління взаємовідносинами з клієнтами реабілітаційного центру
3. Управління інфраструктурою реабілітаційного центру

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 6. Багатосторонні платформи (2 год.).

1. Групи споживачів реабілітаційного центру
2. Цінність багатосторонньої платформи
3. Залучення нових клієнтів реабілітаційного центру

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 7. FREE, як бізнес-модель (2 год.).

1. Безкоштовні додатки реабілітаційного центру
2. Фінансування споживачів реабілітаційного центру
3. Фейсбук, як приклад успішної FREE бізнес-моделі

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 8. Відкриті бізнес-моделі (2 год.).

1. Принципи інновацій реабілітаційного центру
2. Співробітництво з зовнішніми **партнерами** реабілітаційного центру
3. Надання партнерам реабілітаційного центру ідей, активів, які не використовуються

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ III. ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Семінарське заняття 9. Візуальне представлення бізнес-моделей реабілітаційного центру (2 год.).

1. Цінність образного мислення
2. Візуалізація за допомогою стікерів
3. Візуалізація за допомогою малюнків

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 10. Прототип бізнес-моделі (2 год.).

1. Цінність протитипування
2. Дизайнерський підхід при створенні реабілітаційного центру
3. Масштаб прототипів

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 11. Сторителлінг в процесі конкретизації нових бізнес-моделей (2 год.).

1. Цінність сторителлінгу
2. Техніки сторителлінгу для створення реабілітаційного центру
3. Бізнес-модель SuperToast, Inc.

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.

3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Семінарське заняття 12. Сценарії, як стимул для бізнес-моделювання (2 год.).

1. Вивчення ідеї реабілітаційного центру
2. Сценарії майбутнього реабілітаційного центру
3. Структурування процесу бізнес-моделювання реабілітаційного центру шляхом конкретизації та деталізації контекста дизайну

Рекомендована література

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

VI. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

Змістовий модуль теми курсу	Академічний контроль	Бали
Змістовий модуль 1 ШАБЛОН БІЗНЕС МОДЕЛІ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ (20 год.)		
1. Аутсорсинг, як складова маркетингу реабілітаційного центру (20 год.)	Поточний	5
Змістовий модуль 2 СТИЛІ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ (20 год.)		
2. Управління інфраструктурою реабілітаційного центру (20 год.)	Поточний	5
Змістовий модуль 3 ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ (20 год.)		
3. Дизайнерський підхід при створенні реабілітаційного центру (20 год.)	Поточний	5
Всього: 60 годин		15

VII. СИСТЕМА ПОТОЧНОГО І ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

Навчальні досягнення студентів із дисципліни «Основи медичних знань» оцінюються за модульно-рейтинговою системою, в основу якої покладено принцип поопераційної звітності, обов'язковості модульного контролю, накопичувальної системи оцінювання рівня знань, умінь та навичок..

Контроль успішності студентів з урахуванням поточного і підсумкового оцінювання здійснюється відповідно до навчально-методичної карти (п. IV), де зазначено види й терміни контролю. Систему рейтингових балів для різних видів контролю та порядок їх переведення у національну (4-бальну) та європейську (ECTS) шкалу подано у табл. 7.1, табл. 7.2.

Таблиця 7.1

Розрахунок рейтингових балів за видами поточного контролю (екзамен)

№	Вид діяльності	Кількість балів за одиницю	Кількість одиниць до розрахунку	Всього
1.	Відвідування лекцій	1	8	8
2.	Відвідування семінар. занять	1	13	13
3.	Робота на семінар. занятті	10	13	130
4.	Виконання завдання з самостійної роботи (домашнього завдання)	5	3	15
5.	Модульна контрольна робота	25	3	75
Максимальна кількість балів - 241				

Розрахунок: $241:100=2,4$

У процесі оцінювання навчальних досягнень студентів застосовуються такі методи:

➤ **Методи усного контролю:** індивідуальне опитування, фронтальне опитування, співбесіда, залік.

➤ **Методи письмового контролю:** модульне письмове тестування; підсумкове письмове тестування, звіт, реферат, есе.

➤ **Методи самоконтролю:** уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

Таблиця 7.2

Порядок переведення рейтингових показників

Оцінка за стобальною системою	Оцінка рейтингова	Значення оцінки
90-100	A	Відмінно <i>Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок</i>
82-89	B	Дуже добре <i>Вище середнього рівня з кількома</i>

		<i>помилками</i>
75-81	C	Добре <i>В загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок</i>
69-74	D	Задовільно <i>Непогано, але зі значною кількістю недоліків</i>
60-68	E	Достатньо <i>Виконання задовольняє мінімальним критеріям</i>
35-59	FX	Незадовільно <i>З можливістю повторного складання</i>
1-34	F	Незадовільно <i>З обов'язковим повторним курсом</i>

Кожний модуль включає бали за поточну роботу студента на практичних заняттях, складання контрольних нормативів, виконання самостійної роботи, модульну контрольну роботу.

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- ✓ своєчасність виконання навчальних завдань;
- ✓ повний обсяг їх виконання;
- ✓ якість виконання навчальних завдань;
- ✓ самостійність виконання;
- ✓ творчий підхід у виконанні завдань;
- ✓ ініціативність у навчальній діяльності.

VIII. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- Лекції,
- семінарські заняття,
- індивідуальні консультації,
- самостійна робота з літературою,
- складання контрольних нормативів,
- виконання контрольних робіт, рефератів.

IX. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСУ

- опорні конспекти лекцій;
- навчальні посібники;
- робоча навчальна програма;
- збірка тестових і контрольних завдань для тематичного (модульного) оцінювання навчальних досягнень студентів;
- засоби підсумкового контролю.

X. ОБ'ЄМНІ ВИМОГИ ДО КУРСУ

1. Опишіть концепцію бізнес-моделі
2. Охарактеризувати методи описання бізнес-моделі
3. Описати принципи створення, розвитку та успішної роботи реабілітаційного центру
4. Опишіть дев'ять структурних блоків бізнес-моделі
5. Наведіть приклади цінностей реабілітаційного центру
6. Охарактеризувати шаблон діяльності реабілітаційного центру
7. Опишіть споживчий сегмент реабілітаційного центру
8. Наведіть приклади Каналів збуту реабілітаційного центру
9. Охарактеризувати механізми ціноутворення реабілітаційного центру
10. Охарактеризувати реабілітаційний центр, як бізнес-модель
11. Опишіть товари та послуги реабілітаційного центру
12. Опишіть створення потоку доходів реабілітаційного центру
13. Охарактеризувати інноваційні продукти реабілітаційного центру
14. Описати принципи управління взаємовідносинами з клієнтами реабілітаційного центру
15. Описати принципи управління інфраструктурою реабілітаційного центру
16. Охарактеризувати групи споживачів реабілітаційного центру
17. Охарактеризувати цінність багатосторонньої платформи
18. Наведіть приклади залучення нових клієнтів реабілітаційного центру
19. Наведіть приклади безкоштовних додатків реабілітаційного центру
20. Описати принципи фінансування споживачів реабілітаційного центру
21. Охарактеризуйте соціальну мережу «Фейсбук», як приклад успішної FREE бізнес-моделі
22. Опишіть відкриті бізнес-моделі
23. Наведіть принципи інновацій реабілітаційного центру
24. Наведіть приклади співробітництва з зовнішніми партнерами реабілітаційного центру
25. Описати принципи надання партнерам реабілітаційного центру ідей, активів, які не використовуються

26. Охарактеризувати цінність образного мислення
27. Описати принципи візуалізації за допомогою стікерів
28. Описати принципи візуалізації за допомогою малюнків
29. Охарактеризувати дизайнерський підхід при створенні реабілітаційного центру
30. Охарактеризуйте цінність сторителлінгу
31. Опишіть техніки сторителлінгу для створення реабілітаційного центру
32. Наведіть приклади сценаріїв майбутнього реабілітаційного центру

XI. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288с.
2. Бизнес в стиле фанк : Капитал пляшет под дудку таланта / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. [Павла Павловского]. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 288 с.
3. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції - Чан Ким, Рене Моборн Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 384

Додаткова:

1. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук.ред. В. Яцура, Д. Олесневич - Львів: Бак , 2001. - 624с.
2. Пушкар Р.М., Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика. Підручник 2-е вид.перед. і доп. -Тернопіль: Карт-бланш, 2003. - 490с.
3. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Підручник. –К.:Академвидав, 2007. – 472 с.
4. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента, пер .сангл. / Под ред. Ю.И. Каптуревского – СПб: Издательство «Питер»,1999.–816с.

5. Мейсон М., Альберт М., Хедоури Ф. / Основы менеджмента. / Пер с англ. М., – Изд. «Дело», 2000. –690 с.
6. Маркетинг: новые возможности. / Джонатан Гэбэй; Пер. с англ. К. Ткаченко. –М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. –368 с.
7. Стаут Л.У. Управление персоналом. Настольная книга менеджера. / Стаут Л.У., пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2007. – 536с.
8. Василенко В.О. Теорія та практика розробки управлінських рішень. Навчальний посібник — Київ: ЦУЛ, 2002. — 420 с.
9. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-е издание. – Спб.: Питер, 2007. – 816 с.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2005. – 702 с.

Робоча навчальна програма
«ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ
(ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)»

Укладач: Першегуба Ярослав Володимирович, доцент кафедри фізичної реабілітації та біокінезіології, кандидат медичних наук.

Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування (за професійним спрямуванням). Робоча програма навчальної дисципліни. / Укладач: Я.В. Першегуба. – К.: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2017. – 25 с.